

Elatos srl ha sponsorizzato la ricerca e l'edizione del libro edito da Franco Angeli sul cloud computing in italia (Esperienze di successo in italia: aspettative, problemi, progetti e risultati di aziende passate al modello "as a service")

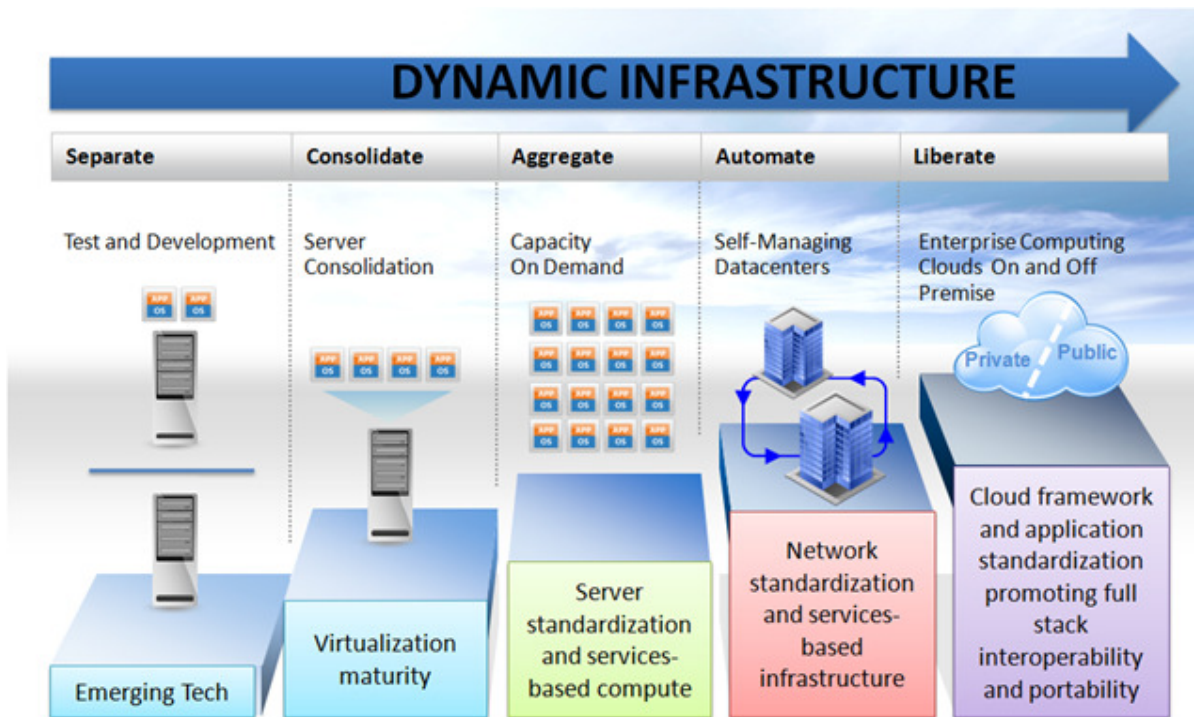


Il convegno organizzato presso Assolombarda a Milano il 25.10.2010 ha sottolineato diversi aspetti importanti dell'evoluzione del mercato IT.

Gli elementi importanti evidenziati in particolare dal Prof Mainetti del politecnico di Milano sono i seguenti:

1. stiamo vivendo la quarta rivoluzione del modello gestionale e distributivo ICT
2. I produttori di software italiani non sono assolutamente pronti a queste nuove richieste del mercato
3. Ci sono tanti elementi di rischio da valutare con attenzione

| | |
|-----------------|---|
| Anteprima | Elatos srl si occupa ormai quasi da 10 anni esclusivamente dello sviluppo e promozione del proprio gestionale ondemand www.elatos.net ed ovviamente siamo spesso contattati da enti formativi e gruppi di lavoro per capire e poter spiegare le motivazioni del nostro successo. |
| Sponsorizzare | Abbiamo deciso di sponsorizzare questa ricerca perché riteniamo di fondamentale importanza contribuire alla diffusione di logiche di cloud computing nella certezza possano aiutare soprattutto la PMI a crescere e competere in un mercato globale che richiede sempre più spesso flessibilità e velocità di reazione. |
| Ambiti | Quando si parla di cloud computing ci si riferisce ad una serie di metodologie di erogazione del servizio IT che passano dall' IaaS (co-sharing di strutture hardware e it a consumo) esempio mondiale http://aws.amazon.com/ per il PaaS (platform as a service) al SaaS (Software as a service) |
| Mercato | Come ovvio in italia siamo quasi ultimi e recepiamo le nuove tendenze con anni di ritardo. Nel 2002 quando abbiamo introdotto sul mercato italiano il primo gestionale ondemand con logiche SaaS pensavamo che in breve tempo anche le imprese italiane avrebbero saputo approfittare dei vantaggi di una soluzione di questo tipo. Oggi a distanza di 8 anni si inizia a parlarne, gli esperti e i ricercatori italiani dicono a chiare lettere " li è dove si andrà". Il problema è ben espresso dal Prof Mainetti quando parla di "falsa vestizione" da parte dei vendor ... in pratica i maggiori produttori di software gestionale o applicativi per la pmi non sono né pronti a questo mercato (non hanno la soluzione) o comunque non hanno alcuna intenzione di cannibalizzare i loro redditi aziendali (diverso è chiedere ad un cliente 5.000 euro per la vendita di un software rispetto a chiedergli 50 euro al mese di canone per l'utilizzo dell'applicativo online). |
| Le imprese | La mentalità prevalente delle imprese italiane è investire ZERO nell'IT, l'azienda si gestisce benissimo con i post-it (foglietti gialli appesi al monitor) e con i fogli excel o il database access creato dall'amico del figlio. Molto male, così non cresciamo e non andiamo da nessuna parte. Oggi alcune aziende stanno iniziando a chiedere soluzioni di CRM senza sapere bene di cosa si tratta, comunque l'amico imprenditore lo usa quindi facciamolo anche noi. L'informatica dev'essere a supporto dell'azienda, l'impresa deve sentirsi pienamente soddisfatta dal proprio fornitore di servizi ed investire il giusto (in proporzione al proprio bilancio) per avere informazioni condivise, puntuali e precise. |
| I big | Telecom Italia sta creando la "nuvola italiana", ottima idea. Peccato si tratti già del passato. Il vero cloud computing è questo: <ol style="list-style-type: none"> 1. l'azienda si occupa del suo core-business 2. non importa quale macchina vuole usare, pc, mac, ipad linux ecc 3. deve solo utilizzare il software, eventualmente chiedere sviluppi e stop |
| Il peso dell'IT | In azienda dev'essere pari a ZERO. E 'molto piu' importante dedicarsi alla crescita del proprio mercato piuttosto che dedicarsi a pensare giorno e notte a soluzioni informatiche, a questo ci pensa lo specialista, chi lo fa per mestiere. |



Fa sorridere che venga sottolineato:

Nelle applicazioni cloud il database dev'essere unico per tutti i clienti ma i vendor non hanno le risorse per convertire la struttura dei db e il software

E' piuttosto scontato, Elatos Web ha da sempre questa logica altrimenti che vantaggi ci sarebbero ☺

I vendor stanno attuando una falsa vestizione dei propri vecchi prodotti che anziché venderli li danno a canone sobbardandosi il costo iniziale a discapito della propria stabilità finanziaria.

Allora si poteva parlare di cloud anche 20 anni fa, bastava mettere il server in un datacenter ed era già fatto ☺

Il canone a risparmiare ?
Non poi così tanto.

Se oggi spendo 10.000 euro tra hardware e software rispetto a pagare 50 euro al mese per utente mi conviene oppure no ?

Il TCO (total cost ownership) è piuttosto semplice da calcolare ma in questo vanno considerati TUTTI i costi non solo una parte. I server consumano parecchia energia, il personale interno di solito è remunerato, gli interventi di assistenza vengono pagati, ogni 5 anni dovrei cambiare i server, le licenze Microsoft costano. Ovviamente gli imprenditori italiani non sono abituati a calcolare tutto per cui si limitano a ricondurre al costo alcune voci ☺

ZeroUno

con il patrocinio di



ASSOLOMBARDA

ClubTi
Club per le Tecnologie dell'Informazione

Convegno Cloud computing

Esperienze di successo in Italia

Aspettative, problemi, progetti
e risultati di aziende
passate al modello "as a service"

Milano, 25 ottobre 2010
Assolombarda, Auditorium Giò Ponti

un evento in sponsorship con

Microsoft

NICE

**Platform
Computing**

T-Systems

verizon

Vidyo

ASP Italia

Glaxo

EMC
where information lives

EQUUS

RDS
RADIOMOBILE DIGITAL SERVICES

SBI
Società per Azioni

A cura di Antonella Ferrari, Emanuela Zanleone

Cloud computing

**Aspettative, problemi, progetti e risultati
di aziende passate al modello
"as a service"**

pp. 160, € 18,00
Cod. 724.38

Collana:
Informatica & organizzazioni

Il Cloud computing sta richiamando oggi una grande attenzione da parte della comunità IT e di business. L'enfasi pubblicitaria che attualmente si sta dando a questo nuovo paradigma di sourcing, accompagnata da un generale entusiasmo, rendono ardua la corretta interpretazione di uno scenario evolutivo. Le potenzialità decantate sono reali o solo illusioni? Ci sono aziende che possono già rispondere a questa domanda.

Nella prima parte del libro sono illustrati i risultati di un'analisi qualitativa di dettaglio di progetti Cloud-SaaS (*Software as a Service*) sul mercato italiano. Cosa ha garantito il successo di questi progetti? Quali ostacoli sono stati superati? Chi sono e come operano gli attori della filiera in questo nuovo modello "as a service"? Quali i vantaggi sul piano della flessibilità e dei savings? Alcuni di questi progetti, insieme ad altri realizzati in contesti internazionali, sono ampiamente descritti nella seconda parte del libro. Si è voluto trattare i temi da una triplice prospettiva: tecnologica, economica e, soprattutto, organizzativa. Il libro è rivolto quindi non solo a operatori e executive IT ma anche a business manager e consulenti.

Antonella Ferrari svolge da anni attività di consulenza nell'ambito della Business Intelligence. Professore Incaricato al Politecnico di Milano e autrice di numerose pubblicazioni sulle tecnologie a supporto dei processi decisionali e sulle relative implicazioni organizzative. Vicepresidente del Club per le Tecnologie dell'Informazione di Milano – Assolombarda.

Emanuela Zanleone si occupa da più di dieci anni di consulenza di Marketing B2B e B2C. Ha collaborato a numerosi progetti in ambito strategico, organizzativo e commerciale di aziende di spicco della realtà italiana come ENI e Telecom Italia. Ha svolto attività di docenza per diversi master delle principali università milanesi. Per il ClubTi svolge attività di coordinamento editoriale.

Libri NOVITÀ

Per acquistare rivolgersi a:

Ufficio vendite
vendite@francoangeli.it
fax 02 26141958
tel. 02 2837141

www.francoangeli.it

Main sponsor

Microsoft®



T · · Systems ·



**{ Platform
Computing**



Indice

- 1. Il Cloud computing**
 - 1.1. La molteplicità di definizioni
 - 1.2. Gli attori in gioco
 - 1.3. Gli scenari
- 2. Il Software as a service**
 - 2.1. Verso il software as a service
 - 2.2. I benefici attesi
 - 2.3. Le criticità
 - 2.4. Le implicazioni economico-organizzative
- 3. La ricerca**
 - 3.1. L'obiettivo
 - 3.2. Il framework teorico
 - 3.3. La metodologia
 - 3.4. L'analisi empirica
 - 3.5. I risultati
 - 3.6. Conclusioni
- 4. Le testimonianze**
 - 4.1. Caso 1
 - 4.1.1. L'azienda, i clienti e i prodotti
 - 4.1.2. Il contesto
 - 4.1.3. La problematica
 - 4.1.4. La soluzione
 - 4.1.5. Le criticità affrontate
 - 4.1.6. I benefici ottenuti
 - 4.1.7. Conclusioni
 - 4.2. Caso n