

## IL NUOVO PROGRAMMA VEEAM ACCREDITED SERVICE PARTNER

Grazie ai servizi del programma i partner possono differenziare la propria offerta, creare valore ed essere parte attiva del successo dei clienti. *a pag.05*



## CLOUD INDEX NUTANIX 2019, FUTURO IBRIDO PER VANSON BOURNE

L'Enterprise Cloud Index 2019, realizzato per Nutanix dalla società di analisi Vanson Bourne, ha rilevato l'apprezzamento per il cloud ibrido, che è stato dichiarato il modello operativo ideale dall'85% delle figure intervistate, su un campione di 2.650 responsabili delle decisioni in ambito IT in 24 paesi.

Per il 72% dei risponditori, inoltre, sarebbe proprio la trasformazione digitale a favorire l'adozione del cloud.

«La digital transformation impone alle aziende che l'ICT debba essere trainante e non trainata in azienda» commenta



Alberto Filisetti, country manager di Nutanix in Italia. *a pag.03*

## LA CYBER SECURITY SI RAFFORZA CON F-SECURE

Il vendor rafforza le soluzioni di cyber security ed end-point protection e dà il via a un progetto di cyber security distribuita basata sull'intelligenza artificiale. *a pag.07*



## SOMMARIO

Si amplia il programma di Praim per i partner *pag.06*

Ricoh ha annunciato una serie di multifunzioni a colori A4 *pag.08*

TeamSystem Communication punta alla formazione per il canale nel 2020 *pag.08*

Disponibile da Eaton la versione V2 di xStorage Home *pag.09*

Cresce il Big Data Analytics ma con un gap tra grandi e piccole aziende *pag.10*

Massimo Lomuscio è Innovation Manager di FINIX *pag.11*

Partners Flip  
anno VIII - numero 251 - quindicinale

Direttore responsabile: Gaetano Di Blasio

In redazione: Giuseppe Saccardi, Paola Saccardi, Edmondo Espa.

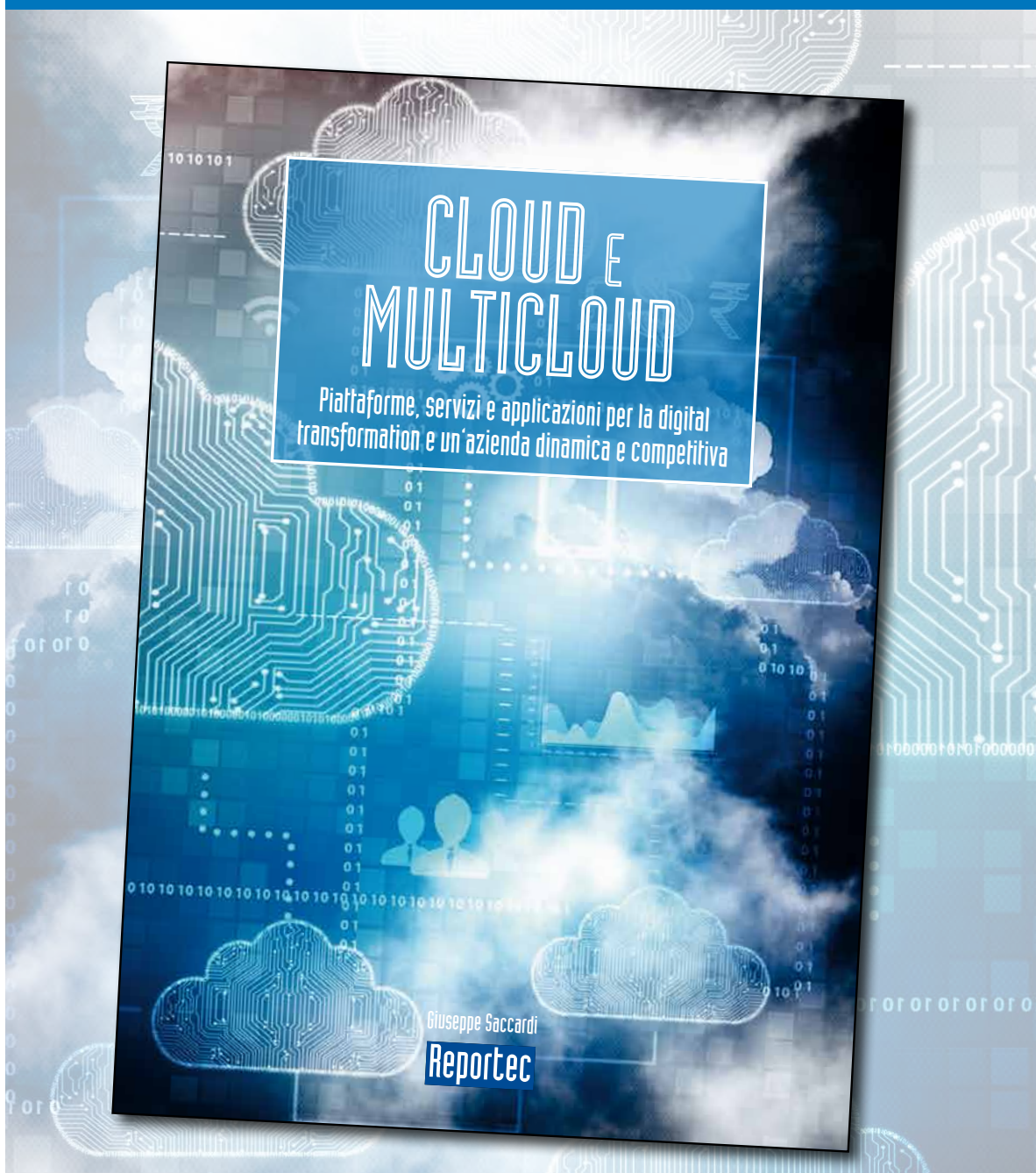
Redazione: via Marco Aurelio, 8 - 20127 Milano  
Tel 0236580448 fax 0236580444 www.partnersflip.it

Proprietà: Reportec srl, via Gian Galeazzo 2, 20136 Milano

Iscrizione al tribunale di Milano n°514 del 13/10/2011

Tutti i diritti sono riservati. Tutti i marchi sono registrati e di proprietà delle relative società.

È disponibile il nuovo libro  
**CLOUD e MULTICLOUD**



**ORDINA E RICEVI SUBITO LA TUA COPIA DEL LIBRO!**

AL COSTO DI **35 EURO** (Iva e spedizione inclusa!)

chiamaci allo 02.36580441  
oppure scrivi a [info@reportec.it](mailto:info@reportec.it)

# Cloud Index Nutanix 2019, futuro ibrido per Vanson Bourne

*Con una maggioranza dell'85%, gli intervistati per il Cloud Index Nutanix 2019 eleggono il cloud ibrido quale modello operativo IT ideale*

di Gaetano Di Blasio

L'Enterprise Cloud Index 2019, realizzato per Nutanix dalla società di analisi Vanson Bourne ha portato ad alcuni risultati interessanti, da confrontare con l'indagine dello scorso anno. Emerge soprattutto l'apprezzamento per il cloud ibrido, che è stato dichiarato il modello operativo ideale dall'85% delle figure intervistate, su un campione di 2.650 responsabili delle decisioni in ambito IT in 24 paesi. Più precisamente è stato chiesto quale tipologia di cloud utilizzano per le loro applicazioni aziendali e quale prevedono di utilizzare in futuro, nonché "come i loro progetti cloud si sovrappongono rispetto ad altri progetti e priorità IT".

L'analisi, ci ha illustrato **Christian Turcati**, Senior System Engineer Manager di Nutanix in Italia, ha inoltre, rilevato come il 73% delle aziende che aveva spostato le applicazioni

nel cloud pubblico, sta ora tornando on-premise, a dimostrazione che non tutti i modelli cloud vanno bene per qualsivoglia azienda o applicazioni, rischiando di portare all'incapacità di gestire i costi del cloud.

L'indagine di quest'anno ha mostrato che la creazione e l'esecuzione di una strategia cloud è diventata una sfida multidimensionale. Tempo addietro, il valore era in buona parte economico, andandosi a cercare un risparmio sui capex, passando agli opex del pubblico.

Oggi è chiaro che le scelte devono basarsi su aspetti più articolati e che è necessario considerare le differenze. Gli esperti di Nutanix, in per esempio, evidenziano come applicazioni con un utilizzo non prevedibile sono più adatte ai cloud pubblici che forniscono risorse con elevata flessibilità. Mentre i carichi di lavoro con caratteristiche più preve-

dibili opportunamente possono essere eseguiti on-premise ad un costo inferiore rispetto al cloud pubblico. I risparmi dipendono anche dalla capacità delle aziende di abbinare ogni applicazione al servizio cloud e al livello di prezzo appropriato rivedendo regolarmente i piani e le tariffe dei servizi, che sono in continuo cambiamento. Turcati ci illustra altri risultati del Cloud Index Nutanix 2019, ripartendo «dall'82% in degli italiani, che ha dichiarato di voler spostare alcune applicazioni dal cloud pubblico e tornare all'on-premise e, di questi, il 22% intende spostare cinque o più applicazioni».

Questo dimostra, almeno in parte, quanto sia importante la flessibilità del cloud ibrido per le aziende, le quali possono adattare le loro infrastrutture in



Christian Turcati - Sr. System Engineer Manager, Nutanix Italia

base a necessità variabili nel tempo.

Sempre Turcati sottolinea che: «La sicurezza continua ad essere il fattore che maggiormente influenza sulle strategie future delle imprese in materia di cloud computing. Il 60% degli intervistati per il Cloud Index Nutanix 2019 (il 75% in Italia) ha dichiarato che il livello di sicurezza del cloud è ciò che maggiormente influenza i loro piani futuri di adozione».

Inoltre, si evidenzia nel Cloud Index Nutanix 2019,



Alberto Filisetti - Country Manager di  
Nutanix Italia

la sicurezza dei dati e la conformità rappresentano la principale variabile (26%) nel decidere dove eseguire un determinato carico di lavoro.

Sempre in tema sicurezza, si osserva che i professionisti dell'IT considerano il cloud ibrido il modello operativo IT più sicuro.

Infatti, il 28% degli intervistati (41% in Italia) ha indicato l'ibrido come modello più sicuro - superando nettamente il 21% (19% in Italia) di chi ha scelto un modello di cloud privato/on-premise e più del doppio rispetto a coloro (13% a livello globale, 10% in Italia) che hanno scelto data center privati (non cloud) tradizionali.

Si tratta di variazioni che rispondono ancora una volta al bisogno di flessibilità, necessaria per soddisfare situazioni differenti. Continua Tercati a evidenziare che il 23,5% degli inter-

vistati, per ora non usa alcuna tecnologia cloud. Un ritardo che stupisce, ma va considerato che i piani, stando agli intervistati, indicano che entro un anno il numero di imprese "senza nuvole" cloud è destinato a scendere al 6,5% e tra due anni al 3%.

Gli analisti di Vanson Bourne, infine, sottolineano che il 72% dei risponditori, quindi circa tre quarti, affermano che la trasformazione digitale sta favorendo l'adozione del cloud, mentre il 64% ha affermato che la trasformazione digitale è la principale priorità di business in azienda.

A tal proposito, **Alberto Filisetti**, country manager di Nutanix in Italia, contento per il doppio riconoscimento di Gartner, che ha inserito Nutanix nel Gartner Peer Insights Customers' Choice per l'infrastruttura iperconver-

gente e l'ha riconfermata nel quadrante per l'iperconvergenza, sottolinea che: «la digital transformation impone alle aziende che l'ICT debba essere trainante e non trainata in azienda». Ci vuole un cambio di prospettiva, rispetto al passato e molte aziende lo stanno L'esigenza di flessibilità e sicurezza mostrata dalla ricerca deve essere accompagnata.

Anche per questo, si riscontrano anche presso i system integrator e, più in generale, il canale di Nutanix.

La semplicità che è alla base di Nutanix potrebbe "spaventare" le imprese ICT, che in passato cercavano fatturato nelle ore d'integrazione. Oggi i modelli di business sono però cambiati e il valore va ricercato nei progetti a valore e nei servizi. Il modello di canale impostato da Nutanix punta a far

crescere il rapporto con il cliente, affiancandolo per consentirgli di cogliere le potenzialità dell'iperconvergenza e nello spirito che, da quasi due anni, promuoviamo sulle nostre testate.

Sviluppando competenze, ciascuno può fornire valore ai propri clienti diventandone un partner per l'innovazione digitale. La semplicità delle soluzioni Nutanix aiutano in questo senso.

Matteo Uva, Sales Manager Commercial Business, Nutanix Italia

«Il programma di canale - sottolinea **Matteo Uva**, Sales Manager Commercial Business, Nutanix Italia - è stato recentemente modificato proprio su questa logica, puntando a massimizzare l'impegno piuttosto che il fatturato, promuovendo il numero di deal a prescindere dai ricavi».



Matteo Uva - Sales Manager Commercial  
Business di Nutanix Italia

# Il nuovo programma Veeam Accredited Service Partner

*Grazie ai servizi del programma i partner possono differenziare la propria offerta, creare valore ed essere parte attiva del successo dei clienti*

di Paola Saccardi

Veeam, società specializzata nel fornire soluzioni di backup che abilitano il Cloud Data Management, ha annunciato una nuova versione del proprio programma Veeam Accredited Services Partner (VASP) per rafforzare la capacità dei propri partner di vendere, implementare e supportare le soluzioni del vendor.

Secondo lo studio 2019 Veeam Cloud Data Management Report, il 71 per cento dei decision maker business e IT intervistati ha concordato sul fatto che la tecnologia sarà il fattore più importante nel percorso di Digital Transformation.

Tuttavia quando le tecnologie diventano sempre più sofisticate può diventare difficile per un'azienda individuare e selezionare quelle adatte, per questo secondo Veeam è importante che le aziende possano identificare i partner, system integrator

o consulenti in grado di fornire i servizi professionali e le implementazioni più idonee e di qualità. Il nuovo programma del vendor ristruttura il team professional services di Veeam, dedicando risorse interne in modo esclusivo ai membri VASP. Veeam ha migliorato il programma VASP per consentire di differenziare l'offerta di servizi e contribuire in modo attivo al successo dei clienti.

«Oggi la gestione dei dati è un fattore determinante per la crescita di un'organizzazione. Per mantenere competitività, le aziende hanno bisogno di contare sul supporto di professionisti qualificati che siano in grado di implementare e gestire le tecnologie che abilitano la trasformazione digitale - ha commentato **Danny Allan**, Vice President of Product Strategy di Veeam -. Veeam è impegnata nella creazione



di un modello di business totalmente focalizzato sul proprio ecosistema di partner e in grado di fornire il più alto livello di servizio ai clienti. Con le più recenti migliorie, i partner hanno a disposizione tutti gli strumenti per creare e controllare la transizione verso nuove soluzioni in tutte le fasi del percorso».

Il programma di Veeam aiuta a creare nuove opportunità di business e di fatturato per i Service Partner, grazie alle risorse che permettono ai team commerciali dei partner di acquisire deal più complessi e articolati. A questo si aggiunge il miglioramento delle competenze dei partner e la riduzione del

time-to-value grazie a una maggiore integrazione.

Non manca la formazione continua sulle funzionalità e sui servizi Veeam, così come la possibilità di effettuare beta test delle nuove funzionalità per un'adozione efficiente della soluzione.

I membri Veeam Accredited Services Partner possono inoltre accedere al Veeam service IP sul portale del partner, per favorire la creazione di un portfolio di servizi dedicato, all'offerta di servizi collaborativi e personalizzati, come per esempio strumenti di sizing e scaling e kit di servizi, risorse dedicate per assicurare il successo delle implementazioni.

# Si amplia il programma di Praim per i partner

*Il nuovo modello di partnership ha l'obiettivo di massimizzare le competenze e la professionalità dei partner per consolidare la qualità dei servizi offerti*

di Paola Saccardi

Il fornitore di soluzioni per la gestione di postazioni di lavoro software e hardware Thin & Zero Client, Praim, ha annunciato l'ampliamento del proprio programma di canale nell'ottica di offrire ai clienti miglioramenti non soltanto nelle soluzioni tecnologiche ma anche nel supportare e potenziare il canale di riferimento.

Il programma rivolto ai partner prevede tre livelli, Authorized Partner, Silver Partner e Gold Partner e, a seconda della partnership siglata, prevede: formazione tecnica e commerciale, collaborazione marketing per sviluppare nuove opportunità di vendita, supporto di vendita e prevendita, segnalazione di nuove lead generate da web ed eventi, protezione sulle trattative registrate e rebate.

Come mette in evidenza il marketing manager di Praim, **Jacopo Bruni**: «L'esigenza principale che

vogliamo soddisfare non è quella di incrementare ulteriormente il numero dei partner arruolati ma piuttosto di consolidare un parco rivenditori quanto più qualificato possibile che possa usufruire di tutti i vantaggi che siamo in grado di offrire e che possa al contempo fornire un servizio di qualità superiore a tutti gli utenti finali».

Il nuovo Partner Program 2020, fa sapere la società, avrà come obiettivo quello di introdurre nuovi e vantaggiosi incentivi per i rivenditori, indirizzandosi in particolare ai partner di livello Silver e Gold.

Un aspetto fondamentale su cui Praim vuole puntare è la formazione, sia commerciale sia tecnica, che viene erogata attraverso una piattaforma online gratuita. Per essere dei partner di livello superiore la formazione è un aspetto importante, spiegano dalla società, poichè rappresenta anche una garanzia



Jacopo Bruni - Marketing Manager di Praim

di qualità ed expertise nei confronti dei clienti.

Nel nuovo programma 2020 un cambiamento si avrà anche nei business plan di vendita che verranno divisi tra obiettivi hardware e software, consentendo al partner di scegliere come raggiungere la compliance e ottenendo un miglioramento nella formazione, sia sales sia tecnica.

I benefici che invece sono stati aggiunti al precedente programma, riguardano: la disponibilità di materiale tecnico, commerciale e

marketing riservato, l'accesso al supporto tecnico e al sistema di ticketing di Praim recentemente rivisitato, nuove forme di rebate sia su hardware sia su software, un nuovo modello di erogazione dei fondi marketing sia per i Partner Silver che per quelli Gold. «Ci siamo migliorati nei processi per permettere di ottimizzare l'intero nostro canale e il servizio al cliente e, in questo, il nuovo Partner Program rappresenta un altro passo insieme verso l'eccellenza» rimarca Bruni.

# La cyber security si rafforza con F-Secure

*F-Secure rafforza le soluzioni di cyber security ed end-point protection e dà il via a un progetto di cyber security distribuita basata sull'intelligenza artificiale*

di Giuseppe Saccardi



Carmen Palumbo - marketing manager di F-Secure

«La mission di F-Secure è portare sicurezza alle aziende di ogni dimensione e settore e permettere alle persone di comunicare e utilizzare dati e applicazioni in completa fiducia» è stato l'incipit di **Carmen Palumbo**, marketing manager di F-Secure per l'Italia, in occasione dell'incontro con la stampa specializzata per analizzare lo stato dell'arte della cyber security. Il vendor di sicurezza ha messo in evidenza i punti critici e cosa è possibile fare per difendersi da attacchi sempre più sofisticati.

Nel corso dell'anno la società, specializzata nella cyber security e nella protezione degli end-point, ha continuato a rafforzare il proprio portfolio per la sicurezza aziendale e personale nonché la presenza commerciale. Parallelamente, ha incrementato il novero dei suoi clienti e rafforzato la presenza a supporto delle aziende tramite una

rete con centinaia di consulenti e partner. Insieme a questi F-Secure definisce piani di sicurezza, realizza analisi della situazione per apportare le modifiche necessarie a migliorare la sicurezza aziendale su base end-to-end. «Le banche più importanti, compagnie aeree e aziende si fidano del nostro impegno per sconfiggere le minacce più potenti e gran parte delle five hundred mondiali sono nostre clienti. E' una posizione di rilievo confermata da test indipendenti che ci posizionano al primo posto tra le aziende per la cyber security nel fornire la protezione più consistente», ha commentato Palumbo.

## Le sfide del futuro e l'AI

Se quello attuale è un momento che vede F-Secure impegnata nella cyber security, l'azienda sta già impostando la strategia per il futuro prossimo in cui si assisterà alla forte crescita del ricorso a soluzioni

di intelligenza artificiale e alla diffusione di dispositivi intelligenti, IoT e Industrial IoT. «Quando un dispositivo è intelligente significa che è vulnerabile» è l'assioma di **Mikko Hypponen**, Chief Research Officer di F-Secure, esperto di sicurezza informatica.

Per fronteggiare una situazione che potrebbe sfuggire di mano, F-Secure ha avviato un progetto di ricerca per sviluppare meccanismi di intelligenza artificiale (AI) decentralizzati già usati attualmente nelle sue tecnologie di rilevazione e risposta.

In pratica, ha adottato il principio di un idioma inglese: "It takes a thief to catch a thief". L'iniziativa, denominata "Project Blackfin", mira a sfruttare le tecniche di intelligenza collettiva, come la swarm intelligence (o intelligenza dello sciame), per creare agenti di intelligenza artificiale autonomi e adattivi che collaborano tra loro

per raggiungere obiettivi comuni. Il progetto mira anche a sviluppare agenti intelligenti che andrebbero a operare sui singoli host. In questo scenario, invece di ricevere istruzioni da un unico modello di AI centralizzato, gli agenti sarebbero sufficientemente intelligenti e autonomi da comunicare e lavorare congiuntamente per perseguire obiettivi comuni.

In sostanza, l'idea di fondo è che gli agenti imparino a proteggere i sistemi in base a ciò che osservano, ma facendo leva sulla visibilità e le analisi in profondità rese disponibili da una vasta rete di informazioni senza che venga richiesto loro di condividere set di dati completi. Questo non solo aiuterebbe ad aumentare le prestazioni degli asset IT di un'organizzazione, ma eviterebbe anche la condivisione di informazioni riservate e potenzialmente sensibili tramite il cloud o la telemetria del prodotto.

## Ricoh ha annunciato una serie di multifunzioni a colori A4



Ricoh ha annunciato una nuova serie di multifunzione a colori A4 che rispondono alle esigenze di ambienti di lavoro sempre più digitali, per garantire la scalabilità, la sicurezza delle informazioni e la sostenibilità ambientale.

Nel loro insieme costituiscono dei dispositivi multifunzione intelligenti che comprendono funzionalmente:

- Ricoh Always Current Technology: i sistemi si interfacciano in au-

tomatico con la piattaforma in modo da accedere a una gamma di applicazioni, upgrade e funzionalità aggiuntive.

- Ricoh Intelligent Support: i dispositivi multifunzione possono essere monitorati costantemente e il supporto tecnico può intervenire da remoto per effettuare diagnostiche e risolvere le eventuali problematiche che dovessero insorgere.
- Ricoh Smart Integra-

tion: le soluzioni si possono collegare ai servizi cloud di terze parti laddove ciò sia utile al fine di migliorare la gestione dei workflow e rendere le informazioni disponibili in sicurezza.

La serie si compone di quattro modelli (IM C300, IM C300F, IM C400F e IM C400SRF) con una velocità compresa tra le 30 e le 43 pagine al minuto. Ogni modello integra funzionalità di stampa, copia, scansione e fax (ad esclusione di IM

C300). Ricoh IM C400SRF prevede inoltre opzioni di finitura. I dispositivi multifunzione integrano uno Smart Operation Panel personalizzabile e dotato di un processore che velocizza l'utilizzo delle applicazioni installate.

«Ricoh da sempre aiuta le imprese a trasformarsi sviluppando soluzioni che rispondono alle loro esigenze» ha commentato **Olivier Vriesendorp**, Vice President of Product Marketing di Ricoh Europe.

## TeamSystem Communication punta alla formazione per il canale nel 2020



TeamSystem Communication, società del gruppo TeamSystem focalizzata sulla tecnologia di telefonia software VOIspeed, ha reso nota la propria strategia di canale per il 2020, che in sostanza prevede di aumentare il numero dei rivenditori e investire nella formazione dei propri partner. Antonio Pucci, Responsabile Canale Indiretto di TeamSystem Communi-

cation, ha rimarcato a proposito della strategia di canale: «Non ci limiteremo a proseguire sulla strada già intrapresa, ma dedicheremo ancora più energie alla formazione e alla ricerca di partner desiderosi di raccogliere le opportunità e le sfide che il processo di digitalizzazione in atto sta facendo emergere, con l'obiettivo, sicuramente ambizioso, ma raggiungibi-

le, di raddoppiare il numero di rivenditori attivi».

La società fa anche sapere che l'ultima versione del centralino telefonico software sviluppata, VOIspeed UCloud, una soluzione al 100% made in Italy, sta riscontrando un buon successo nell'ambito UC.

Grazie a una struttura SaaS multiprocesso unica nel suo genere, VOIspeed UCloud mette a disposi-

zione una tecnologia proprietaria peer to peer che offre i servizi di centralino in cloud anche con linee telefoniche tradizionali. Per questo i system integrator che offrono soluzioni di telefonia, possono tramite una piattaforma SaaS creare e generare software PBX in modo immediato e semplice, senza vincoli per hardware e tipologie di linee.

# Disponibile da Eaton la versione V2 di xStorage Home

*La nuova versione dell'energy storage, gestibile da web, è stata aggiornata con funzionalità che la rendono più flessibile e adattabile alle esigenze di impianti residenziali*

di Giuseppe Saccardi

Eaton, che fornisce soluzioni per la gestione energetica, ha annunciato la disponibilità della versione V2 del sistema per l'accumulo di energia all-in-one xStorage Home. La versione è stata aggiornata con funzionalità volte a renderla più flessibile e adattabile alle esigenze di impianti residenziali.

«Grazie al continuo investimento di Eaton in Ricerca & Sviluppo e alla capacità di recepire e anticipare le esigenze del mercato, siamo ora in grado di offrire ai nostri clienti una nuova evoluzione di xStorage Home in grado di offrire maggiore flessibilità, adattabilità e potenza, oltre a vantaggi sempre più tangibili in termini di economicità e sostenibilità» ha commentato **Paolo Tagliabue**, Product Marketing Manager della divisione Energy Storage di Eaton Italia.

In pratica, xStorage Home è una soluzione che è volta ad ottimizzare l'efficienza

energetica, massimizzare l'autoconsumo dell'energia proveniente dal fotovoltaico e permettere di ottenere significativi risparmi sulla bolletta.

La massimizzazione dell'autoconsumo non è l'unica modalità di funzionamento di xStorage Home, ha evidenziato l'azienda. Il sistema è anche idoneo a interfacciarsi con la rete per servizi di bilanciamento della rete ("frequency regulation") o partecipare a programmi di demand-response che permettono all'utente di trasformarsi da "consumer" a "prosumer" e dargli in sostanza la possibilità di beneficiare dei ricavi derivanti dall'autoproduzione.

Aspetto chiave è che il dispositivo di energy storage è stato progettato per massimizzare sia l'autoconsumo da fotovoltaico che per garantire la disponibilità energetica alle abitazioni alimentando i carichi anche in caso di black-out della

rete. Cosa questa utile per il funzionamento dei dispositivi domestici, compreso quanto necessario per attività professionali o di home working.

xStorage Home V2 dispone anche di un inverter fotovoltaico ibrido che permette di adattarlo praticamente a qualsiasi tipo di impianto FV esistente mediante retrofit o nuovo, e usarlo dove serve anche incrementare la potenza.

Nella versione V2, xStorage Home dispone anche di una seconda uscita in AC da cui l'inverter può erogare energia e tensione per alimentare i carichi critici in caso di mancanza di rete. In sostanza, la nuova funzionalità ha l'obiettivo di permettere di soddisfare l'esigenza da parte degli utenti di una maggiore indipendenza dalla rete elettrica, soprattutto nei momenti di black-out.

E' aumentata nella nuova versione anche la potenza e la capacità. In partico-



lare, lato in DC la potenza PV allacciabile è passata da 4,8 kW a 6kW, mentre quella comandabile in AC è passata a 5,4 kW.

Si può decidere se installare da subito l'intero sistema oppure se installare il solo inverter ibrido - che nella versione V2 può funzionare anche indipendentemente dalla presenza della batteria - e in un secondo momento la batteria.

## Gestione via Web e da iOS e Android

Per facilitare la gestione del dispositivo xStorage Home sia da parte degli utenti sia degli installatori è disponibile un'interfaccia web che ne permette il monitoraggio a distanza.

I primi possono seguire la generazione e il consumo di energia, mentre i secondi possono effettuare interventi di diagnostica da remoto. A breve, queste funzionalità saranno disponibili anche per iOS e Android.

# Cresce il Big Data Analytics ma con un gap tra grandi e piccole aziende

*Il mercato dei Big Data Analytics ammonta in Italia a 1,7 miliardi di euro con una consistente crescita sul 2018, ma non si riduce il gap tra le aziende*

di Giuseppe Saccardi

La trasformazione digitale, volta a rispondere alla dinamicità e alla complessità del mercato e del modo di operarvi, ha uno dei suoi elementi chiave in due campi che sempre più vengono declinati congiuntamente, quello dei big data e quello delle analitiche, o analytics.

Sullo stato della situazione e sul suo livello di adozione da parte delle imprese nazionali ha fatto luce una ricerca del Politecnico di Milano. Vediamone gli aspetti salienti che sono emersi.

A dimostrare l'interesse sono le cifre investite, con un mercato nell'Analytics che nel 2019 dovrebbe chiudersi con un valore intorno a 1,7 miliardi di euro, in netta crescita (23%) rispetto all'anno precedente.

Se si scende nel dettaglio degli investimenti i maggiori investimenti sono nel software (47%), con una divisione quasi paritaria

tra gli strumenti per la visualizzazione e analisi dei dati che pesano per il 53% e, strumenti di ingestione dei dati, integrazione, preparazione e governance per il 47%.

Non sorprende poi che al primo posto tra i settori che fanno uso dei Big Data Analytics vi sia quello del Finance, che ne ha una quota di poco inferiore al 30%, seguito dal settore manifatturiero con il 24%, telco e media con il 14% e a seguire con quote progressivamente inferiori i settori dei servizi, GDO e retail, assicurazioni, utility, PA e sanità.

## La situazione nelle grandi aziende

Come sopra accennato il 93% delle grandi aziende sta investendo in Analytics, che sono inseriti tra gli investimenti prioritari. Svariate le tipologie di investimento e i progetti:

- progetti di analisi dei dati in circa l'80%, di



cui più della metà in iniziative di Advanced Analytics.

- infrastrutture atte ad aumentare il livello di integrazione dei dati (62%)
- azioni per migliorarne la qualità (54%).

Di minor interesse nella fascia alta del mondo industriale nazionale sembra invece essere il tema della formazione di base sull'analisi dei dati (il 27%) nonché la creazione di una struttura organizzativa dedicata (il 24%).

Oltre alla fotografia del momento, interessante è anche considerare l'andamento su un più ampio eprido, indicatore della postura delle aziende nei confronti dei Big Data Analytics.

Prendendo in considerazione il triennio 2017-2019, ad esempio, il 90% ha realizzato almeno un progetto nel 2019, contro il 64% del 2017.

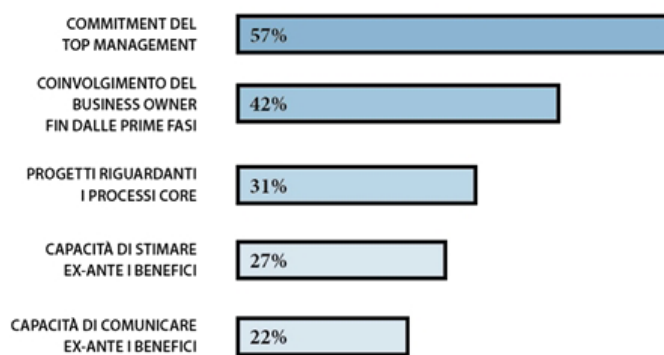
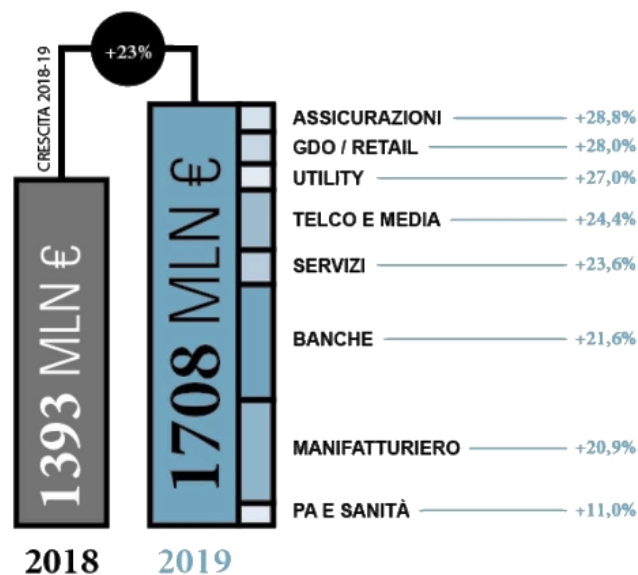
La crescita si evidenzia anche per quanto concerne i progetti a cui si è dato via che mostrano una ridu-

zione di oltre il 50% della probabilità di fallimento, scesi dal 65% del 2017 al 31% del 2019.

### La situazione nelle piccole e medie aziende

Significativamente diversa è la situazione per quanto concerne le PMI nazionali. Di certo quello dei big data e delle relative analitiche costituisce un ambito di interesse anche per le PMI, che nel 2019 vi hanno investito per oltre il 60%. In particolare per:

- Integrazione dei dati interni (80%).
- Formazione di base sull'analisi dei dati per risorse già presenti in azienda (66%)
- Integrazione di dati da



fonti esterne (57%).

- Sviluppo di progetti di analisi predittiva (40%).

Gli obiettivi principali perseguiti sono stati l'ottimizzazione della supply chain, questo in particolare per quanto concerne l'ambito manifatturiero, l'analisi dell'ambiente competitivo e il miglioramento dell'efficacia delle campagne di marketing.

Significativo della crescente importanza attribuita al campo del Big Data Analytics anche dalle PMI è che il 40% del campione abbia sviluppato progetti di analisi avanzati, perlomeno predittivi, anche se comprensibilmente ricorrendo per lo più al supporto di competenze esterne.

## MASSIMO LOMUSCIO È INNOVATION MANAGER DI FINIX

La società FINIX Technology Solutions nata di recente dall'acquisizione di Fujitsu Technology Solutions Italia da parte della società privata di investimento Livia Group ha annunciato la nomina di Innovation Manager per Massimo Lomuscio. Lomuscio, che risponderà a Maurizio Ranghetti, Product Portfolio Manager si occuperà dello scouting, a livello nazionale e internazionale, di tutte quelle tecnologie innovative e di ultima generazione da integrare nell'offerta di FINIX Technology Solutions.

Il manager vanta oltre che a una giovane età anche un'esperienza internazionale particolarmente significativa nel campo dell'innovazione. Dopo un passato in Unicredit, Lomuscio ha lavorato per la General Motors, nelle aree finanza, marketing e Information Technology. Successivamente, si è trasferito a Londra per un progetto di startup con focus sulle smart-cities, prima di fondare la propria startup a Milano,

una piattaforma blockchain, che fornisce trasparenza agli investimenti sostenibili delle aziende e che vede Oracle come main-partner.

«Il nostro obiettivo è di imporci sempre più sul mercato come un hub con competenze tecnologiche e di business in grado di intercettare con largo anticipo, e integrare nell'offerta, le tecnologie innovative, quelle di ultima generazione, ma anche quelle emergenti sia a livello nazionale che internazionale – ha spiegato Pierfilippo Roggero, CEO di FINIX Technology Solutions –. Ecco perché la collaborazione con un giovane professionista come Massimo, che rappresenterà per noi un vero e proprio 'IT talent scout', è un passaggio importante. La sua esperienza e la sua visione dei mercati globali sarà un tassello chiave lungo il percorso di crescita della società».

