

IL MULTICLOUD ITALIANO

Tra hyperscaler e operatori locali

Cloud e multicloud sempre più gettonati dalle aziende italiane, ma sempre senza dimenticare la priorità di servirsi di provider che abbiano presenza locale o almeno europea. È infatti noto che il cloud sta sempre più puntando sull'elemento "locale" come fattore di differenziazione, anche per poter meglio rispondere ai requisiti che proprio in Europa trovano oggi crescente attenzione, come per esempio la privacy, la compliance e la data sovereignty.

VERSO IL SOVEREIGN CLOUD

In effetti, "con scelte sempre più guidate dalle leggi nazionali ed europee sulla privacy dei dati, dalle esigenze normative e dalle continue incertezze riguardo alla futura legislazione, il tipo di cloud che le aziende potrebbero aggiungere a una strategia cloud complessiva è un cloud sempre più vicino al business, o meglio ancora sovrano", spiega IDC, sottolineando però che "la sovranità del cloud è un concetto relativamente nuovo, ancora nella fase evolutiva, quella in cui gli utenti stanno appena iniziando a comprendere tutte le implicazioni che avrà sulle loro strategie cloud complessive".

I CLOUD NON SONO TUTTI UGUALI

In questo scenario, "gli utenti aziendali più esperti sono sempre più consapevoli che i cloud non sono tutti uguali: chi opera in settori regolamentati riconosce che i dati giusti devono essere distribuiti nel cloud giusto o nella location adatta: questo comporta uno scenario multicloud o di hybrid IT, con le organizzazioni che devono identificare le migliori

posizioni per i loro carichi di lavoro e applicazioni", prosegue IDC. Di converso, "gli utenti aziendali che hanno un approccio meno maturo alla trasformazione digitale e al cloud avranno probabilmente bisogno di essere maggiormente guidati dai loro partner, soprattutto poiché alcuni fornitori parlano del concetto di 'trusted' cloud: le aziende devono essere consapevoli che questo non significa automaticamente un cloud 'sovrano'. Molti dei principali cloud provider operanti in Europa hanno approcci diversi per soddisfare le esigenze di sovranità dei loro clienti. Ma è comunque importante che gli utenti si rendano conto che l'implementazione dei principi di sovranità è un processo a lungo termine e implica l'adattamento a nuove esigenze IT in termini di infrastruttura, strategia, quadro di governance e competenze. Tutti questi diventano quindi criteri chiave per la selezione del cloud sovrano", è il parere di IDC.

QUALCHE NUMERO

In termini numerici, la spesa per il mercato mondiale del cloud sovrano era stimata da IDC a 79,4 miliardi di dollari nel 2022 e 103,2 miliardi di dollari nel 2023, e sempre IDC prevede una crescita costante della spesa per il cloud sovrano nella prima parte del periodo di previsione 2023-2027, prevedendo che raggiungerà oltre 250 miliardi di dollari entro la fine del 2027, con un tasso di crescita annuale composto (CAGR) del 27%. Sebbene la conformità alle normative di settore sia stata tradizionalmente il principale motore della domanda di soluzioni sovrane, uno studio di IDC evidenzia che "la sovranità digitale è ora una preoccupazione significativa in tutti i settori, non solo in quelli regolamentati. L'u-

LE AZIENDE STANNO CERCANDO MODI PER MANTENERE I LORO DATI ENTRO I CONFINI REGIONALI E NAZIONALI PER UN MIGLIORE CONTROLLO DEL FLUSSO DEI DATI

so crescente del cloud e la necessità di migliorare la sicurezza IT sono ora considerati i principali driver per gli utenti. Negli ultimi anni, tutti i principali provider globali di cloud pubblico hanno sviluppato varie soluzioni in previsione della crescente domanda di piattaforme e servizi cloud sovrani. Le loro offerte vanno da prodotti sovrani specificamente etichettati a soluzioni formate dai portafogli esistenti, ai quali i provider sostengono di poter applicare controlli sovrani. Indipendentemente dall'approccio adottato, tutti i fornitori di cloud sovrano dovranno affrontare e superare sfide specifiche per avere successo in questo mercato".

VANTAGGI TECNOLOGICI E DI BUSINESS

Il consiglio di IDC per i cloud provider è quello di "concentrarsi sui vantaggi tecnologici e di business derivanti dall'implementazione di un cloud sovrano. Oltre a migliorare la compliance normativa, molti utenti hanno anche identificato vantaggi come una postura di sicurezza più forte, una maggiore resilienza operativa e una posizione competitiva migliorata. Infatti, oltre alla regolamentazione, le aziende di tutto il mondo stanno cercando modi per mantenere i loro dati entro i confini regionali e nazionali per un migliore controllo del flusso dei dati". Secondo IDC, oltre il 62% degli intervistati in Europa prevede di spostare i carichi di lavoro su cloud provider locali o sui propri data center in futuro: più carichi

di lavoro spostati su player regionali oppure on-premise aumenteranno la domanda di competenze cloud locali in diverse regioni per soddisfare questi incrementi nei volumi di lavoro.

VALUTARE DATI E SICUREZZA

In sintesi, "il processo di implementazione di una soluzione cloud sovrana inizia con gli utenti che effettuano una valutazione dei dati e della sicurezza IT per classificare i loro carichi di lavoro e i dati in base ai livelli di riservatezza e sensibilità, ma molte aziende potrebbero non disporre delle competenze interne per condurre un tale esercizio. La sovranità digitale può aumentare i costi di essere presenti a livello globale. I costi extra riguardano aree quali gli investimenti in infrastrutture e piattaforme locali, i nuovi strumenti per la governance e la gestione dei dati, e ridisegni dei processi interni e dei meccanismi per garantire la conformità. Date queste sfide, molte aziende probabilmente cercheranno partner e fornitori affidabili per ottenere supporto adeguato", conclude IDC.

Domande

1 Quali sono a vostro parere i requisiti irrinunciabili di un cloud provider?

2 Quali sono oggi i fattori di differenziazione nello scenario cloud italiano?

UN PARTNER, NON UN VINCOLO

Soluzioni personalizzate e sicure, distanti dalla logica "one size-fits-all"



Massimo Bandinelli,
Marketing Manager
di Aruba Cloud

1 Negli ultimi anni, il cloud si è affermato come una delle innovazioni più dirompenti nel settore IT, e si caratterizza per essere un mercato, oltre che in costante crescita, anche ben lontano da una "maturità" e stabilità come conseguenza di una costante innovazione, ultima delle quali l'AI che di fatto fa leva sul modello cloud. In un contesto come questo, imprese e PA iniziano a guardare al cloud come a un'evoluzione, non più obbligata, ma molto concreta, anche laddove ci siano dubbi o difficoltà nell'adozione. Se parliamo di requisiti irrinunciabili, il cloud provider in primis deve essere un partner e non un vincolo. Questo deve tradursi per un provider in un approccio che includa la capacità di adottare soluzioni standard, l'ampia adozione di software open source, un'intensa collaborazione con le community, l'abilitazione all'interoperabilità. Tutto questo si traduce nella mitigazione del lock-in. Un provider deve poi offrire un livello di sicurezza almeno pari a quello che un'azienda è in grado costruirsi in proprio, ma solitamente si va ben oltre quello standard, grazie alle economie di scala. Un provider come Aruba Cloud ha infrastrutture con certificazioni ai massimi standard per i propri data center che ospita-

no il cloud e certificazioni ISO, che si traducono per le aziende in garanzie in termini di sicurezza e conformità. L'affidabilità è un altro requisito importante: è necessario assicurare un'elevata disponibilità dei servizi. Data center ridondanti e piani di disaster recovery sono fondamentali per garantire la continuità operativa. Sebbene non si possa considerare che un vero e proprio requisito, perché ormai abbiamo messo in discussione il vecchio mantra "con il cloud si risparmia", il tema dei costi continua a essere senza dubbio un fattore importante da considerare nei progetti cloud. Se quindi il risparmio in sé non può essere un requisito, di certo può e deve esserlo avere la certezza di quanto si spende: cloud non deve significare incertezza o spese fluttuanti. Il cloud provider deve offrire soluzioni flessibili che permettano di scalare rapidamente le risorse secondo le necessità aziendali, supportando la crescita del business senza interruzioni. Ultimo ma non in ordine di importanza, il supporto. Quando si migra in cloud, e le migrazioni solitamente sono complesse, si ha bisogno di supporto nella configurazione della piattaforma di destinazione, ma anche successivamente per il mantenimento o per l'evoluzione della piat-

taforma. Occorre assicurarsi di avere un provider con cui parlare, meglio se è lo stesso che vi eroga i servizi.

2 In un mercato locale come quello italiano provider come Aruba Cloud si stanno sempre più distinguendo grazie alla capacità di offrire soluzioni personalizzate e sicure, distanti dalla logica one size-fits-all. Proprio di recente siamo stati menzionati da Gartner fra i Regional cloud provider, perché abbiamo caratteristiche rispondenti sia al mercato in generale ma anche al territorio locale nel quale operiamo. Tra i fattori differenzianti, c'è sicuramente la "vicinanza" ossia la capacità di comprendere e indirizzare esigenze specifiche e offrire servizi di progettazione, manutenzione, fino alla gestione, alle aziende che lo richiedono. Il self provisioning funziona in molti casi, ma non in tutti, soprattutto in un ambito tecnologico in così forte evoluzione sul quale non è detto che tutte le aziende abbiano voglia di fare un continuo reskilling. C'è poi il supporto: la disponibilità di un supporto in lingua italiana e di team di riferimento è infatti cruciale per molte aziende. È così che Aruba affianca i propri clienti, con team di professionisti dedicati che possano supportare nella progettazione, gestione e utilizzo della propria infrastruttura cloud. Infine, la localizzazione geografica dei data center: la vicinanza dei data center è fondamentale per ridurre la latenza e per conformarsi alle normative sulla sovranità dei dati. Aruba Cloud dispone di data center in Italia, garantendo prestazioni elevate e conformità alle leggi nazionali ed europee.

UN UTILIZZO DEL CLOUD SEMPRE PIÙ MATURO

Data residency e data sovereignty in primo piano

Tiziano Durante,
Italian Region
Data Center Lead
di Microsoft Italia



1 Per supportare con successo le aziende italiane, i fornitori di cloud devono poter garantire una presenza locale di data center, requisito fondamentale per molte imprese attive soprattutto in settori come la Pubblica Amministrazione, il mercato dei Financial Services, della Sanità e della Difesa. In questo senso, grazie alla varia offerta di hyperscaler presenti sul territorio nazionale, prevediamo un'accelerazione dell'adozione di servizi cloud da parte delle aziende italiane, soprattutto da parte di quelle che hanno vincoli sulla residenza del dato. Per quanto riguarda Microsoft, con l'apertura della region italiana avvenuta nel 2023, stiamo supportando attivamente molte aziende clienti che hanno scelto di affidarsi ai nostri servizi cloud locali. Un altro requisito molto importante legato alla presenza locale dei player del cloud è quello rela-

UN REQUISITO MOLTO IMPORTANTE CONNESSO ALLA PRESENZA LOCALE DEI PLAYER DEL CLOUD È QUELLO RELATIVO ALLE PERFORMANCE E ALLA LATENZA OFFERTA

tivo alle performance e alla latenza offerta: i tempi di risposta sono cruciali per un efficace svolgimento delle attività aziendali. Stiamo notando che con l'aumentata maturità nell'utilizzo del cloud da parte delle aziende, sempre più pronte a sfruttare i servizi a valore aggiunto del cloud, si sta generando la necessità/volontà di migrare applicazioni e dati critici/sistemici, che di conseguenza hanno requisiti più stringenti in termini di latenza, di banda e di resilienza. I cloud provider sul territorio possono offrire prestazioni migliori grazie alla vicinanza geografica dei propri datacenter rispetto alle infrastrutture IT locali del cliente, a differenza di omologhe soluzioni all'estero dove la distanza resta un elemento non aggirabile dal punto di vista della latenza di rete. Un ultimo fattore determinante è quello della conformità alle leggi sulla privacy e la protezione dei dati personali. Oltre al tema della data residency, nel nostro caso abbiamo sviluppato soluzioni che garantiscono ai clienti anche la data sovereignty, ovvero l'impossibilità del cloud provider di entrare in contatto con i dati del cliente, non solo quando il dato è memorizzato, ma anche quando è "in uso". Il vantaggio di unire l'elemento "locale" al ruolo di hyperscaler permette inoltre di abilitare un fattore differenziante

unico sul mercato, ovvero la disponibilità di Capacity IT pressoché infinita e di servizi innovativi (es. Intelligenza Artificiale, Data Analytics, Big Data, Intelligent Security) a breve distanza dalle proprie infrastrutture locali: un elemento che diventa davvero funzionale per i clienti per un utilizzo del cloud sicuro, performante, ma soprattutto ad alto valore aggiunto.

2 Per i player dei servizi cloud, il principale fattore differenziante del mercato italiano si riferisce alla necessità di rispettare e adeguarsi ai requisiti di data residency che riguardano la conservazione e l'elaborazione dei dati aziendali all'interno dei confini nazionali. Un altro elemento peculiare del nostro territorio è quello relativo al digital divide territoriale, in quanto diverse regioni e aree del Paese sperimentano difficoltà con la connessione Internet, rallentando di fatto l'accesso a servizi in cloud; in questo senso la presenza di cloud region locali può in alcuni casi compensare questo rallentamento, riducendo la distanza tra infrastruttura e fonte dei dati. Quest'ultimo punto si collega anche alla composizione del tessuto economico italiano, il quale è costituito da moltissime PMI che spesso risentono del tema connettività. Da questo punto di vista, Microsoft si sta impegnando con diversi player del settore delle telecomunicazioni, come TIM per esempio, per supportare le imprese con offerte mirate ad aggregare le loro linee dati con l'obiettivo di aumentare la larghezza della banda.

UN PARTNER STRATEGICO PER L'INNOVAZIONE

Senza barriere normative e garantendo servizi mission critical a bassa latenza

Cristina Conti,
Customer
Engineering
Manager
di Google Cloud
Italy



1 Un cloud provider che crea valore per i propri clienti non si limita a fornire un'infrastruttura solida, ma si pone come partner strategico per l'innovazione, offrendo un ecosistema tecnologico completo e all'avanguardia. Google Cloud si distingue per cinque elementi chiave: un'infrastruttura moderna e ottimizzata, scalabile, affidabile e sicura, in grado di adattarsi alle esigenze specifiche di ogni cliente e ottimizzata per l'intelligenza artificiale. Tra i nostri investimenti in questo ambito rientrano le due Google Cloud region di Milano e Torino che offrono bassa latenza e opzioni di data residency per i clienti che operano sul territorio italiano. Altro punto chiave è rappresentato dai dati: Google Cloud consente alle aziende di connettere e gestire tutti i loro dati, ovunque essi siano, integrando strumenti di analisi e intelligenza artificiale per ricavare informazioni preziose, offrendo scalabilità, efficienza e sicurezza. E proprio la sicurezza è un ulteriore elemento prioritario: il nostro cloud sicuro protegge i dati e le applicazioni dei clienti attraverso operazioni basate sull'intelligence e una piattaforma cloud intrinsecamente sicura, potenziata dall'intelligenza artificiale per il rileva-

mento e la risposta alle minacce. Il nostro cloud è inoltre pensato per gli sviluppatori, con strumenti e servizi che semplificano e accelerano lo sviluppo di applicazioni, integrando funzionalità di intelligenza artificiale e gestendo in modo efficiente i container, con un'esperienza utente intuitiva che ne facilita l'utilizzo anche da parte di utenti meno esperti. Infine, imprescindibile per il cloud è la collaborazione: Google Cloud mette a disposizione strumenti avanzati, potenziati dall'intelligenza artificiale, per favorire la produttività, la creatività e l'innovazione, promuovendo il lavoro di squadra, essenziale per il successo di ogni organizzazione. Oltre a questi pilastri, la nostra solida base di ricerca e sviluppo nell'intelligenza artificiale ci consente di offrire soluzioni innovative come il nostro LLM Gemini e la nostra piattaforma per l'AI, Vertex AI, per indirizzare problemi di business complessi. Il nostro ecosistema aperto, infine, permette ai nostri clienti di integrare facilmente on-premise, edge e cloud, aiutandoli a raggiungere i loro obiettivi di business nel rispetto delle loro esigenze.

2 Nello scenario cloud italiano, Google Cloud si distingue come il primo provider globale ad aver aperto due region sul territorio nazionale, una a Milano e una a Torino, rimuovendo barriere normative e garantendo servizi mission-critical a bassa latenza. Questa presenza locale con due siti distinti, unica nel suo genere, offre una soluzione avanzata di disaster recovery, rispettando i requisiti di business continuity dei

clienti. Ma non ci fermiamo qui: oltre all'infrastruttura all'avanguardia, mettiamo a disposizione un team di esperti locali che conoscono le tecnologie Google Cloud e le sanno applicare al mercato italiano e alle sue esigenze specifiche. Allo stesso tempo, i nostri clienti possono beneficiare dell'esperienza globale di Google Cloud e delle sue best practice, creando un connubio unico tra competenza locale e visione internazionale. Un esempio di questo approccio sono le nostre soluzioni di sovranità digitale disponibili in Italia che permettono alle aziende con requisiti più stringenti di andare oltre la data residency e di usufruire di ulteriori livelli di controllo sulla gestione e l'archiviazione dei loro dati.

La nostra vasta rete di partner, sia globali che locali, amplifica ulteriormente il nostro impatto, offrendo competenze specializzate e soluzioni su misura per ogni cliente.

L'innovazione e l'attenzione alla sostenibilità sono altri caratteri distintivi al centro dell'offerta di Google Cloud: integriamo costantemente tecnologie all'avanguardia nei nostri servizi cloud mantenendo un focus costante sull'efficienza energetica e la riduzione dell'impatto ambientale.

Siamo inoltre impegnati a supportare l'ecosistema delle startup italiane, offrendo risorse, programmi di mentorship e crediti cloud per aiutarle a crescere e innovare e abbiamo recentemente lanciato l'iniziativa "AI for Made in Italy" volta a promuovere l'adozione dell'intelligenza artificiale nel tessuto industriale italiano, favorendo la competitività e la crescita sostenibile.

PUNTARE AI MASSIMI LIVELLI DI AFFIDABILITÀ

Con capacità di coprire scenari pubblici, ibridi o di private cloud

Massimiliano Grassi,
Direttore Marketing
di ReeVo



1 Quando si sceglie un cloud provider ci sono alcuni requisiti irrinunciabili che devono essere presi in considerazione. Uno dei più importanti è verificare che il cloud provider rispetti le normative specifiche del settore o del paese in cui opera. Come ReeVo, operiamo a livello europeo e in ogni Paese dove siamo presenti abbiamo conseguito le certificazioni necessarie per operare in conformità con il maggior numero possibile di requisiti normativi. E grazie a infrastrutture in loco, garantiamo il soddisfacimento del principio di sovranità dei dati. Parlando di infrastrutture, occorre puntare al massimo livello di affidabilità: noi custodiamo i dati dei nostri clienti solo all'interno di Data Center certificati Rating 4 - ANSI/TIA 942, dislocati nei Paesi in cui siamo presenti.

La presenza di certificazioni è un altro forte indicatore della capacità del provider di mantenere un ambiente cloud sicuro oltre che della affidabilità delle proprie pratiche operative. In ReeVo abbiamo voluto fortemente conseguire una lunga serie di certificazioni per garantire ai clienti sia che i loro dati siano sempre protetti in quella che definiamo la "nostra cassaforte digitale", sia che i nostri processi operativi siano

sempre tracciabili, documentabili e soprattutto aderenti a standard internazionali di qualità. In Italia siamo anche accreditati ACN per l'erogazione di servizi alla Pubblica Amministrazione, come Cloud Provider e Service Provider qualificato di livello 2 (QI 2 e QC 2). La continuità e prossimità del supporto riteniamo sia un altro fattore importante da pretendere. Tramite personale presente sul territorio, eroghiamo un supporto 24/7 in lingua madre. Tutto questo rappresenta un valore aggiunto anche per i clienti italiani, che possono decidere di affidarsi al cloud di ReeVo anche per scalare su altri mercati o per le loro filiali presenti in altri Paesi. Altri elementi essenziali sono l'articolazione dei servizi offerti, per esempio la capacità di coprire scenari pubblici, ibridi o di private cloud, l'assenza di lock-in tecnologici, l'assoluta semplicità di provisioning e gestione degli asset, la garanzia di SLA competitivi, la possibilità di adeguare rapidamente le risorse richieste in base alle necessità, quella di recuperare rapidamente la business continuity in caso di incidenti e la costante chiarezza sui costi dei servizi. Questo è un punto particolarmente importante, dato che il cloud financial management è sempre più cruciale per il successo delle iniziative di trasformazione digitale. Pianificazione, governance e automazione sono direttive in cui noi ci muoviamo contribuendo con successo alla gestione finanziaria dei costi cloud dei nostri clienti. Assicurarsi che un cloud provider soddisfi questi requisiti irrinunciabili aiuta quindi a garantire che l'infrastruttura cloud scelta sia sicura, affidabile, scalabile e in grado di

supportare la crescita e le esigenze future delle aziende.

2 Pensiamo che abbinare cyber sicurezza e servizi cloud sia un fattore differenziante, soprattutto per i clienti. Mentre ci sono player che si occupano solo di cloud o solo di cyber, noi abbiamo integrato questi due mondi. Siamo partiti proteggendo il nostro cloud e i dati dei clienti, ma oggi proteggiamo anche tante aziende che sono su altri cloud o con infrastrutture on-premise. Aumentiamo la resilienza delle infrastrutture e del business garantendone continuità, anche attraverso la prevenzione dei rischi, la difesa cyber con risposta automatica e con un SOC H24/7 attivo tutti i giorni dell'anno. Oltre a questo uso sicuro del cloud, che potremmo chiamare di tipo tradizionale, è fondamentale permettere alle imprese di sfruttarne il livello più alto di adozione e utilizzo, con i servizi cloud native e DevOps. Lavoriamo nei processi di modernizzazione, di rebuilding, di rearchitecting, di refactoring di applicazioni legacy o nella creazione ex-novo e nel deploy di servizi applicativi cloud nativi. Da un punto di vista di go to market, penso sia essenziale poter offrire tutte queste capacità con un approccio capillare, attraverso un canale di partner certificati, con attività consulenziali di professional service e con l'erogazione di servizi gestiti. L'obiettivo deve essere sempre quello di eliminare tutta la complessità ai clienti, lasciando che si concentrino sull'adozione del cloud come architrave di trasformazione dei propri processi e del proprio business.

FARE SISTEMA SULLE INFRASTRUTTURE STRATEGICHE

Il contesto regolatorio e normativo come punto distintivo fondamentale

1 La migliore tecnologia è alla base. In Netalia la adottiamo per definizione ma soprattutto la interpretiamo come strumento al servizio degli obiettivi, a cui concorrono anche uno specifico orientamento culturale e logiche di sistema, almeno altrettanto importanti. Un cloud provider deve essere qualificato sotto il profilo della compliance normativa e Netalia ha già perseguito con rigore e in tempi rapidi la qualificazione Q13 e QC3 di ACN. Ai dati vanno poi garantiti privacy e sicurezza e va in questa direzione anche la direttiva Nis2 di prossima im-

plementazione, a cui Netalia si è già adeguata. Poi c'è il tema del supporto allo sviluppo del SaaS, il diamante della catena del valore digitale oggi. Che siano applicazioni basate sull'AI generativa o di tipo più tradizionale, se ancora ne esistono, la fame di memoria e potenza di calcolo resta: un provider deve offrirle virtualmente senza limiti, in modalità scalabile e a costi controllabili. In ottica multicloud è fondamentale l'integrazione seamless, attraverso architetture collaborative che orchestrino la sicurezza, l'identità degli utenti e i dati nell'ambito delle

soluzioni. L'approccio cloud edge si muove in questa direzione e implica che il CSP locale predisponga infrastrutture di calcolo sempre più vicine all'utente, in grado di garantire una maggiore velocità di esecuzione e una minore latenza, in abbinamento alla grande capacità di calcolo che gli hyperscaler devono poter offrire.

2 In Italia ci sono circa 4,4 milioni di aziende, di cui solo lo 0,1% sono grandi imprese. Sebbene molte delle nostre PMI si-



Michele Zunino,
Amministratore
Delegato
di Netalia

ano innovative e ad alto valore aggiunto, non è pensabile che abbiano capacità e infrastrutture digitali autonome e adeguate a garantire competitività. Abbiamo bisogno di fare sistema sulle infrastrutture strategiche e di contare su economie di scala per i servizi condivisi, a cui demandare il possesso di competenze specialistiche e la messa a terra dei

continui aggiornamenti tecnologici, evitando costosi lock-in. Ciò implica l'adozione dell'approccio Public come standard, compliant e sicuro by design. Significa anche che il cloud provider dev'essere un partner strategico affidabile, culturalmente vicino all'azienda, proattivo nell'assistenza personalizzata e con un approccio di progetto consulenziale. Netalia ha scelto di porsi come azienda di sistema e collaboriamo anche con gli altri operatori sul territorio, fornendo loro, tra l'altro, gli elementi di abilitazione per

lo sviluppo applicativo. Per Netalia il contesto regolatorio e normativo è un punto distintivo fondamentale, anche rispetto all'offerta dei grandi operatori globali. Garantire la residenza fisica, normativa e giuridica dei dati in Italia significa appartenere a una filiera che opera nel comune interesse nazionale. Ultimo, ma non meno importante: il nostro Paese deve spingere sulla digitalizzazione della PA e dei servizi ai cittadini: serve il contributo del Cloud italiano qualificato da ACN per poter gestire i dati pubblici più strategici.

NEL MULTICLOUD È FONDAMENTALE L'INTEGRAZIONE ATTRAVERSO ARCHITETTURE COLLABORATIVE CHE ORCHESTRINO SICUREZZA, IDENTITÀ DEGLI UTENTI E DATI

FLESSIBILITÀ E ADATTABILITÀ PER LE INFRASTRUTTURE DISTRIBUITE

Connessioni dirette e sicure tra data center, risorse cloud e clienti finali attraverso piattaforme dedicate



Emmanuel Becker,
Managing Director
di Equinix Italia

1 Nell'analisi dello scenario cloud italiano, sicuramente un primo fattore da prendere in considerazione è l'entrata in vigore dell'European Data Act, per cui "i fornitori di servizi di elaborazione dati" saranno responsabili della "rimozione degli ostacoli al passaggio effettivo" tra i propri servizi e quelli della concorrenza. In un certo modo, la normativa riflette già l'andamento dell'economia digitale, dove il ruolo dei fornitori di servizi è supportare il successo dei propri clienti all'interno di un contesto infrastrutturale estremamente distribuito, offrendo flessibilità e adattabilità, implementando le funzionalità più recenti quando e dove il cliente ne ha bisogno. In questo scenario, l'impulso per una

maggiore adozione del multicloud ibrido è chiaro e i digital leader stanno reimmaginando i loro sistemi tradizionali on-premise come architetture cloud-adjacent, così che, in ogni regione, possano accedere a on-ramp a bassa latenza per spostare i dati in più cloud su richiesta, senza dover sacrificare il controllo sui propri dati. Per soddisfare la nuova domanda, i principali fornitori di servizi cloud (CSP) continuano a espandere la loro capacità cloud con nuove sedi e piattaforme hardware ottimizzate, con un movimento crescente verso regioni di calcolo più piccole e localizzate, che consentono carichi di lavoro più vicini all'utente finale. La sfida consiste nel coniugare i servizi di colocation, calcolo e storage in

luoghi in cui le aziende possono utilizzare tali servizi nel modo più efficiente e conveniente.

2 Tutto questo, pertanto, sta creando un grande, irrinunciabile requisito che è al tempo stesso fattore di differenziazione: la capacità di stabilire connessioni dirette e sicure tra data center, risorse cloud e clienti finali attraverso piattaforme dedicate, come Equinix Fabric. L'interconnessione consente ai CSP di offrire servizi più performanti e affidabili e di espandere ulteriormente la loro portata, rispondendo a un semplice obiettivo: quanto più è facile per i clienti scambiare carichi di lavoro e dati, tanto più saranno inclini al consumo servizi cloud, spostando i workload delle applicazioni e i dati nel cloud in modo rapido e sicuro, da qualsiasi luogo si trovino. La connettività privata tra cloud-region e punti finali dei clienti consente ai CSP di offrire una migliore cu-

stomer experience facilitando al contempo la propria espansione globale: riduce la latenza, migliora l'affidabilità e garantisce una maggiore sicurezza dei dati e la continuità operativa; offre la possibilità di scalare rapidamente le risorse di rete in risposta alle mutevoli esigenze del mercato; consente di accedere a nuovi mercati senza la necessità di investimenti significativi in infrastrutture fisiche aggiuntive, garantendo al contempo

che i carichi di lavoro on-premise siano vicini alle rampe di accesso cloud; infine, favorisce la collaborazione e l'innovazione attraverso una logica di ecosistema. In un contesto dove la velocità e l'agilità sono essenziali, l'interconnessione rappresenta un vantaggio strategico che permette ai CSP di differenziarsi e di offrire un'esperienza utente superiore, rafforzando la loro posizione nel mercato competitivo del cloud computing, migliorando l'efficienza operativa e riducendo i costi e la complessità amministrativa.

UN FATTORE DI DIFFERENZIAZIONE È STABILIRE CONNESSIONI DIRETTE E SICURE TRA DATA CENTER, RISORSE CLOUD E CLIENTI FINALI CON PIATTAFORME DEDICATE

UNA VISIONE PIENAMENTE IBRIDA E MULTICLOUD

Con ciascun workload supportato dal modello di deployment più opportuno

1 Stiamo vivendo in un contesto nel quale l'Information Technology attraversa un processo di trasformazione senza precedenti, in cui le aziende utilizzano piattaforme cloud e tecnologie digitali per sviluppare nuove modalità di fruizione dei dati e per migliorare sensibilmente le performance del proprio business. IBM supporta clienti e partner nell'ambito di questi cambiamenti epocali facendo leva sulla propria visione pienamente ibrida e multicloud, attraverso la quale tecnologie e servizi cloud coesistono organicamente con altre piattaforme, riducendo al minimo i livelli di

complessità o indeterminazione, per esempio nell'ambito nella definizione dei costi.

In un ambiente di questo tipo ciascun workload deve essere supportato dal modello di deployment più opportuno, che sia esso on-prem oppure in cloud: in questo secondo caso IBM cloud individua e comunica con chiarezza al mercato i carichi di lavoro attorno ai quali sviluppa la propria value proposition, candidandosi quindi come piattaforma ottimale di destinazione per use case specifici. Infine, aiutare clienti e partner nella generazione di valore a partire dai loro dati significa anche



Oreste Ciani,
Public Cloud Sales Manager
di IBM Italia

integrare la propria tecnologia nella loro specifica realtà operativa, affiancando ad essa adeguate competenze di industria.

2 Per accompagnare la rivoluzione digitale che sta interessando anche il panorama cloud italiano, ritengo fondamentale dotarsi anzitutto di nuovi modi di articolare e sviluppare il concetto di ecosistema. Un mercato sempre più ibrido e multicloud impone nuove modalità di collaborazione con i business partner, per supportarli nella loro ricerca di un modello cloud aperto e sicuro quale fondamento delle proprie soluzioni a valore. Per questo, IBM ha di recente incluso l'offerta IBM Cloud all'interno del programma Partner Plus che mette a disposizione dei partner IBM un vasto

know-how informativo, programmi di sviluppo di competenze e incentivi piuttosto vantaggiosi. Inoltre, sempre nell'ambito delle collaborazioni con l'ecosistema e in particolare grazie alla relazione con i partner tecnologici, IBM Cloud è oggi in grado di accompagnare i clienti in un percorso flessibile e razionale di evoluzione del loro ambiente virtualizzato grazie a un'offerta unica in termini di disponibilità di configurazioni certificate e di modelli operativi. A completamento del panorama che vede ecosistema e robustezza tecnologica come fundamenta-

di un vero approccio ibrido, il framework IBM Cloud for Financial Services integra direttamente nella nostra piattaforma gli aspetti di sicurezza e compliance che rappresentano elementi chiave di un percorso di adozione del cloud, nel mondo bancario ma in generale in tutti i settori regolamentati. Con questo medesimo patrimonio di competenze, visione enterprise e servizi a valore, IBM Cloud è anche un valido modello architetturale a supporto di watsonx, la piattaforma IBM per dati e AI di nuova generazione destinata al mondo del business.

PER ACCOMPAGNARE LA RIVOLUZIONE DEL CLOUD ITALIANO È FONDAMENTALE DOTARSI DI NUOVI MODI DI ARTICOLARE E SVILUPPARE IL CONCETTO DI ECOSISTEMA

GUARDARE AI PRINCIPI FONDAMENTALI IRRINUNCIABILI

Sicurezza, contenimento dei costi, localizzazione e bassa latenza



Vincenzo Tricoci,
Solution Engineering Manager
Direttore Prevendita OCI per il mercato SMB
di Oracle Italia

1 (Risponde Vincenzo Tricoci) - Ci sono per noi in Oracle alcuni principi fondamentali, nati dall'ascolto delle esigenze delle aziende che hanno intrapreso il loro percorso verso il cloud, che consideriamo irrinunciabili. In primo luogo quello della sicurezza, che dev'essere garantita end-to-end e non come "layer aggiuntivo", quindi integrata fin dalla progettazione dei servizi IaaS (Infrastructure as a Service), per offrire al cliente un livello di protezione dei dati ancora migliore di quello che può avere con un'installazione on-premise. Un'altra importante richiesta riguarda il contenimento dei costi, specie per il trasferimento dei suoi

dati fuori dal cloud. Nel contesto odierno non è giustificato chiedere ai clienti di pagare un conto salato per il data egress, e la nostra esperienza come Oracle dimostra che è possibile evitare costi eccessivi, grazie a un primo livello gratuito che nel nostro caso arriva a 10 TB; ciò è molto importante per mantenere il giusto rapporto costo/prestazioni a ogni stadio operativo e di capacità di elaborazione utilizzata. Inoltre, bisogna poter rispondere alle necessità di localizzazione e bassa latenza dei dati da parte del cliente, e quindi poter offrire piattaforme aperte di cloud distribuito che possono essere variegate, dal cloud pubblico a quello "@cu-

stomer" come lo chiamiamo noi in Oracle - cioè gestito dentro il datacenter del cliente -, fino all'edge, rafforzate da un ecosistema di partnership tecnologiche in grado di sostenere sia le esigenze multi cloud sia la richiesta di servizi erogati più vicino al cliente.

2 (Risponde Riccardo Sgratini) - Guardando al nostro scenario, avere una presenza fisica e capillare sul territorio nazionale è molto importante: offrire infrastrutture locali da cui erogare i migliori servizi cloud consente di adeguarsi alla richiesta normativa di sovranità o residenza dei dati, di compliance, e di dare risposte non soltanto al mondo delle imprese ma anche al mondo del-

la PA nazionale, locale e degli enti parastatali. La nostra cloud region di Milano e quella che a breve sarà attiva a Torino in partnership con TIM Enterprise sono qui per questo e per rispondere a un'altra, importante necessità delle nostre imprese: quella di potersi avvalere, a seconda delle esigenze, di tutto lo stack cloud di Oracle - dall'infrastruttura alla piattaforma alle applicazioni SaaS. Un ultimo aspetto che per molte aziende italiane, che hanno una presenza diffusa sul territorio anche in zone periferiche, può essere importante è quello di avvalersi di fornitori cloud capaci di portare anche all'ultimo miglio, magari attraverso partner locali, i servizi - e di assicurare un adeguato supporto per la componente di implementazione e gestione.

GUARDANDO AL NOSTRO SCENARIO, POTER AVERE UNA PRESENZA FISICA E CAPILLARE SUL TERRITORIO NAZIONALE È UN ELEMENTO SICURAMENTE MOLTO IMPORTANTE.



Riccardo Sgratini,
SMB Technology Cloud Leader
di Oracle Italia