

I CIO A CONFRONTO SUL POTERE DELLA NUVOLO

Il modello cloud è un'occasione da cogliere. Ma la strada da percorrere è ancora lunga, come emerso dalla tavola rotonda organizzata da Linea Edp, in cui i Cio hanno discusso di progetti, opportunità e problematiche

a cura di **Giorgio Fusari**, servizio fotografico di **Antonello Giusto**

Tra le realtà imprenditoriali italiane, un trait d'union è rappresentato dai Cio, affannosamente impegnati a risolvere problemi informatici quotidiani: nodi di forte complessità tecnologica da sciogliere in tempi stretti e con un occhio ai costi e al budget a disposizione.

Cio che hanno un'esigenza comune: da un lato fornire ai propri utenti, interni ed esterni, servizi It moderni e affidabili e, dall'altro, affrontare difficili questioni d'integrazione applicativa e, quando è necessario, anche valutare soluzioni o modelli It innovativi, come il cloud computing. Un'opportunità e una scelta strategica non priva di dubbi e ostacoli, che rende particolarmente critica l'attuale fase di transizione dell'It.

Linea Edp ha approfondito il tema nella sua rilevanza, analizzando le diverse modalità di approccio adottate dalle aziende, organizzando a Milano, in collaborazione con Dell, un incontro dedicato. L'evento, moderato dalla redazione, ha rappresentato un'occasione di confronto tra una quindicina di senior It manager, con responsabilità cruciali in alcune importanti realtà di business del nostro paese, e alcuni outsourcer, per definire una strada comune da percorrere in direzione presente e futura.

L'immagine di cloud emersa dal ricco dibattito è, sicuramente, multiforme: quella di una nuvola capace di declinarsi in molteplici sfaccettature e concepibile su livelli diversi di servizio, che rendono difficile esprimere una valutazione univoca e generalizzata sui vantaggi derivanti dall'applicazione del modello alle infrastrutture informatiche esistenti.



Un momento del recente evento Talking Cio organizzato da Linea Edp

Esperienze dirette e limiti incontrati vengono affrontati in un clima di discussione dove a prevalere sono i toni della prudenza e dove si preferisce in generale circostanziare da caso a caso come, dove, ed entro quali limiti, l'adozione dei servizi cloud può ragionevolmente portare a miglioramenti ed effettivi vantaggi, rispetto alle situazioni precedenti.

Strategia preferenziale: avanti piano

Nei loro viaggi di migrazione architetturale verso le infrastrutture cloud, i Cio preferiscono procedere con i piedi di piombo e "digerire" i cambiamenti a piccole dosi. **Claudio Pieri**, Ict manager di **Lotto Sport Italia**, sta ad esempio avvicinandosi con gradualità al cloud, ritenendo che in questo campo la cautela debba essere ancora un elemento necessario, soprattutto se non si possiedono competenze interne. La leva dei costi, nella scelta della nuvola, gioca un ruolo importante ma non è la sola, perché «molta importanza è data al servizio che poi viene fornito».

Anche per **Filippo Colombo**, responsabile sistemi e reti di trasmissione dati dell'**Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano**, l'approccio al cloud è stato quello dei piccoli passi. L'Ateneo ha, infatti, delineato una strategia basata su un'operazione iniziale di migrazione verso la nuvola di circa mille caselle e-mail interne. «Ma questo - precisa Colombo -, è solo l'esordio, perché l'obiettivo finale è quello di estendere i benefici di tale servizio a tutti i docenti e al personale tecnico amministrativo, migrando di fatto l'intero sistema di posta elettronica dell'Ateneo. Tuttavia, nell'erogazione del cloud, la banda disponibile per la connessione Web costituisce sempre un potenziale problema da tenere presente». Nelle realtà aziendali, ha spiegato **Rolando Lolli**, direttore sistemi informativi della multinazionale petrolchimica **Sasol Italy**, esistono situazioni interne dove le applicazioni hanno raggiunto una certa maturità, ed esistono nicchie in cui il cloud assume, invece, un significato interessante. «L'abbiamo sperimentata e messa in produzione come servizio on-demand per temi legati al backup, perché quest'area applicativa è più facilmente enucleabile dai sistemi operativi interni». In Sasol Italy, la filosofia dominante è comunque quella dell'insourcing, perché si è convinti che le competenze interne siano importanti. In sintesi, dove i confini sono definiti, come nel caso dei sistemi di disaster recovery, il cloud va bene, ma sempre «cum grano salis».

Riccardo Salerno, Cio di **Liquigas**, condivide pienamente: «Abbiamo una prevalenza di insourcing spinto; il data



Da sinistra:

Claudio Pieri,
*Ict manager
di Lotto Sport Italia*

Rolando Lolli,
*direttore sistemi informativi
di Sasol Italy*

Riccardo Salierno,
Cio di Liguigas

center è interno, così come lo sviluppo applicativo, e la società si avvale raramente di outsourcer, per due motivi. Il primo, fondamentale, è che per noi l'identità aziendale è un asset importante». L'altro aspetto essenziale del cloud è poi legato allo sviluppo delle applicazioni nell'architettura aziendale: «Tutti noi, che gestiamo data center, conosciamo la complessità che c'è dietro le attività per far convivere le applicazioni in azienda».

E, rivolgendosi agli outsourcer presenti, ha sottolineato la richiesta di garanzie per quanto riguarda l'aspetto della convivenza di applicazioni diverse su piattaforme distribuite, condivise e in grado di mantenere determinati livelli di servizio e uptime. Anche perché, a differenza dei reparti It interni delle aziende, che hanno l'obiettivo di offrire il servizio solo alla propria organizzazione, un outsourcer deve fornire la stessa garanzia a un numero più vasto di utenti. All'interrogativo ha dato una risposta **Antonio Baldassarra**, amministratore delegato di **Seeweb**, spiegando che, anche quando un outsourcer di servizi It non è vincolato da un particolare Service level agreement, è comunque portato a mantenere elevata la qualità e disponibilità dei servizi stessi, se non altro per ridurre l'impatto sulla customer care e i danni d'immagine che deriverebbero da un elevato livello di difettosità. Ma c'è un concetto di base da considerare: nessuna cosa è senza costi. «Il cloud porta realmente vantaggi

di razionalizzazione e risparmio: ma per risparmiare bisogna investire; occorre un'attività di re-engineering, di revisione dei processi». E allora? «Quando vediamo che il bilancio costi/benefici derivante dallo sradicamento di uno scenario non risulta vincente, lo sconsigliamo. Il cloud non per forza risolverà tutti problemi dell'It da qui ai prossimi anni; occorre procedere con equilibrio nel valutare dove conviene intervenire e dove no. Il momento buono può essere in fase di aggiornamento tecnologico o di cambio di una piattaforma o di modifica di un Erp o di creazione di una nuova linea di business: in questi casi, il paradigma cloud è vincente».

Davide Gindro, Cio di **Avio**, gruppo multinazionale che progetta e propone componenti e sistemi per la propulsione aerospaziale, ha sottolineato la rilevanza delle efficienze e della riduzione dei costi possibili applicando il modello cloud internamente, evidenziando anche la necessità di ottenere una business continuity reale, in un contesto in cui ci sono circa 500 server, di cui oltre la metà virtualizzata. E, quando si è trattato di far fronte con tempestività a picchi di lavoro imprevisti e di aumentare la scalabilità del sistema, la rapidità del processo di messa a disposizione della macchina direttamente in-house è stata superiore a quella di un fornitore esterno, che avrebbe generato più burocrazia. Un punto, questo, su cui ha concordato anche **Giuseppe Baccanelli**, marketing director dell'outsourcer **Kpnqwest**



Da sinistra:

Filippo Colombo,
*responsabile sistemi
e reti di trasmissione dati
dell'Università Cattolica
del Sacro Cuore di Milano*

Antonio Baldassarra,
*amministratore delegato
di Seeweb*

Davide Gindro,
Cio di Avio



Giuseppe Baccanelli,
marketing director
di Kpnqwest Italia

Italia, ammettendo che a volte la gestione in house delle macchine può permettere di reagire in tempi più rapidi, pur precisando il valore, in termini di qualità e affidabilità, di un'offerta B2B in cloud.

Seguire direttamente i propri server può rivelarsi dunque vantaggioso, ma proprio su questo punto, ha commentato **Dario Bonavitacola**, responsabile della direzione infrastrutture tecnologiche, servizi e sicurezza del gruppo **Cedacri**, il modello cloud può dimostrare tutta la sua utilità, se aiuta le aziende a comprimere ulteriormente i costi delle infrastrutture It. «Comunque, quando si parla di tempestività d'intervento in caso di emergenza, la differenza non è data tanto dalla tecnologia, ma dalla capacità di execution del provider, ossia la qualità di funzionamento dei processi aziendali che consentono di essere più veloci nella fornitura di un servizio. Questo rende l'outsourcing intrinsecamente più conveniente».

Su linee di pensiero analoghe, anche **Achille Poretta** Cio di **Gis Italy at Royal Mail**, che ha ribadito a sua volta come il servizio It che si fornisce internamente, a fronte di emergenze, risulti più efficace rispetto a uno esterno, pur precisando che, anche quando i server locali funzionano, ci sono comunque inefficienze che il cloud, paradigma sicuramente stimolante, potrebbe contribuire a risolvere. Al riguardo, il reparto It della società ha condotto diversi

esperimenti sulle tecnologie di virtualizzazione e lavorato sull'affidabilità dei servizi, per arrivare, nel prossimo futuro, alla realizzazione di una soluzione di disaster recovery. Decisamente a favore della nuvola, l'esperienza raccontata da **Sergio Casado Castejon**, responsabile tecnologia & innovazione di **Leroy Merlin Italia**, azienda retail che intende porre la massima attenzione alle necessità dei clienti. «Per questo abbiamo deciso di portare fuori, e delegare a una cloud privata, la gestione di tutti i server di produzione, virtualizzati al 99%. Mantenere in sede tali server, e dover comunque continuare a garantire un'operatività 24x7 e la gestione interna di oltre 10 mila caselle di posta elettronica, stava infatti rivelandosi un'alternativa impraticabile. Per il futuro, l'intenzione è adottare un modello cloud ibrido, anche per garantire totale affidabilità al sito di e-commerce».

Un modello di It, tante visioni

Va poi detto che, ciascun Cio, a seconda delle proprie esigenze aziendali, tende a vedere la nuvola sotto angolazioni di volta in volta differenti. «Prima di tutto, occorre mettersi d'accordo su cosa si intende per cloud», ha evidenziato **Fabio Coatti**, data centre, network and infrastructure manager di **Dada**, che vede la nuvola come un servizio capace, appunto, di assumere diverse forme in funzione delle necessità. «Esistono tante visioni del cloud, che può si far risparmiare, ma dipende da cosa si va a chiedere: quando il business fa affidamento su server ad alta affidabilità, i costi dei servizi di classe high availability, disponibili al 99.999%, devono per forza essere pagati». L'altro aspetto da considerare è poi rappresentato dalle garanzie a livello normativo, quando si affidano i propri dati a una società terza. E a ciò deve fare attenzione sia chi offre il servizio, sia chi lo compra. Un ambito, quello dei risvolti legali dei contratti, in cui specie le Piccole e medie aziende non possiedono una particolare conoscenza e cultura.

A proposito di cultura: quando si mettono le mani sulla tecnologia, la prima difficoltà da affrontare è proprio quella della forma mentis. Lo ha ben rappresentato **Eugenio Contatore**, direttore technology di **Libero**. «Un solution architect, che ha progettato la propria architettura It in un certo modo, con una determinata configurazione, e usando



Da sinistra:

Dario Bonavitacola,
responsabile della direzione
infrastrutture tecnologiche,
servizi e sicurezza
del gruppo Cedacri

Achille Poretta,
Cio di Gis Italy
at Royal Mail

Sergio Casado Castejon,
responsabile tecnologia
& innovazione
di Leroy Merlin Italia



Da sinistra:

Fabio Coatti,
data centre, network and
infrastructure manager
di Dada

Eugenio Contatore,
direttore technology
di Libero

Gabriele Mirra,
marketing director
di Libero

certe suite di prodotti, tende a trasferirla sul cloud, ma non sempre ciò comporta il miglior rapporto costo benefici». Occorre, insomma, mettere in conto uno sforzo di re-engineering architetturale, perché diversi concetti cambiano. «La seconda difficoltà è di tipo conoscitivo: c'è molta ignoranza sul tema. I Cio per primi devono studiare tanto per comprendere molti meccanismi, pur avendo una perfetta conoscenza dei sistemi, ad esempio, in area sicurezza,

capire come vengono gestite le Vlan interne ed esterne». Poter contare su un partner che ha già sperimentato le cose è importante, perché si può partire dall'esperienza di qualcuno in grado di dare suggerimenti. Anche **Gabriele Mirra**, marketing director di **Libero**, conferma l'importanza delle partnership con i fornitori tecnologici, che definisce fondamentali, per consentire di mantenere time-to-market agguerriti nel presentare le proprie offerte sul mercato.

Dell e le vie del cloud

Dopo gli interventi di consolidamento e le strategie di virtualizzazione delle infrastrutture It, ora le aziende italiane sono più mature e pronte ad affrontare, con una predisposizione adeguata, la questione dell'automazione dei processi di provisioning delle risorse It attraverso la nuvola. In ogni caso, per cominciare il percorso di migrazione verso il modello cloud, non esiste un unico tipo di approccio, spiega Giampaolo Mischi, sales engineering director di Dell, aprendo i lavori del recente evento Talking Cio, organizzato da Linea Edp. Non si deve necessariamente scegliere una strategia "rivoluzionaria" e creare un'infrastruttura completamente nuova e orientata alle applicazioni di ultima generazione. Si può invece optare per un approccio evolutivo, in cui la virtualizzazione rappresenta il fondamento basilare del cloud e dove si utilizzano le reti e i sistemi già esistenti per raggiungere progressivi incrementi di efficienza. In ogni caso, precisa, che si parli di servizi IaaS, PaaS, SaaS, o di nuvole pubbliche e private, il cloud, per avere successo, deve essere basato su standard aperti e sviluppato passo dopo passo. In questo contesto, aggiunge il sales engineering manager dell'azienda Fabrizio Garrone, l'aiuto che Dell può fornire a chi vuol cominciare il cammino è la possibilità di non dover partire da zero. Il gruppo, infatti, oltre a essere in grado di fornire hardware costruito specificamente per il cloud (come l'offerta di server PowerEdge o i prodotti di storage EqualLogic) può proporre un ecosistema di soluzioni dedicate e fornire consulenza su infrastrutture e applicazioni, per arrivare a realizzare di volta in volta il modello desiderato dall'utente.



Da sinistra:

Giampaolo Mischi,
sales engineering
director di Dell

Fabrizio Garrone,
sales engineering
manager di Dell



l'aiuto che Dell può fornire a chi vuol cominciare il cammino è la possibilità di non dover partire da zero. Il gruppo, infatti, oltre a essere in grado di fornire hardware costruito specificamente per il cloud (come l'offerta di server PowerEdge o i prodotti di storage EqualLogic) può proporre un ecosistema di soluzioni dedicate e fornire consulenza su infrastrutture e applicazioni, per arrivare a realizzare di volta in volta il modello desiderato dall'utente.