

Osservatori - Politecnico di Milano
www.osservatori.net

CLOUD COMPUTING: LA PALLA PASSA AL CANALE

L'offerta di soluzioni ICT, applicative e infrastrutturali, basate su Cloud Computing è in netta crescita rispetto all'anno scorso. Quasi il 30% degli operatori analizzati dichiara di offrire una soluzione software in modalità as a Service rispetto al 15% del 2010, mentre l'offerta di soluzioni infrastrutturali in modalità as a Service è passata dal 6% al 12%. Oltre l'80% degli operatori che offrono soluzioni di Cloud Computing ha dichiarato un aumento del fatturato e della marginalità.

SMAU - Milano, 19 Ottobre 2011 - Si è svolto oggi il Convegno "Cloud Computing: la palla passa al Canale!" dell'Osservatorio sul Canale ICT in Italia promosso dalla School of Management del Politecnico di Milano (www.osservatori.net) in collaborazione con Smau (*).

L'indagine 2011, oltre a valutare la situazione economico-finanziaria degli operatori del Canale ICT italiano (attraverso l'analisi di 10.000 bilanci di società di capitali), si è focalizzata sulle soluzioni basate sul Cloud Computing (Software as a Service e Infrastructure as a Service), attraverso una survey che ha coinvolto oltre 500 operatori.

"La ricerca fotografa lo scenario proprio nel momento in cui i maggiori player del settore hanno messo a punto e stanno proponendo al mercato le loro soluzioni e le imprese dichiarano un elevato livello di interesse rispetto al Cloud Computing - ha dichiarato Raffaello Balocco, Responsabile Scientifico dell'Osservatorio sul Canale ICT in Italia. - Rispetto al 2010, cresce il numero di operatori che offrono soluzioni basate sul Cloud Computing. In particolare, il 29% degli operatori dichiara di offrire una soluzione software in modalità as a Service rispetto al 15% del 2010, mentre l'offerta di soluzioni infrastrutturali in modalità as a Service è passata dal 6% al 12%. Infine, circa l'80% degli operatori che offrono soluzioni di Cloud Computing ha dichiarato un aumento del fatturato e della marginalità, derivante proprio dall'offerta di tali soluzioni.

Le soluzioni Software e Infrastructure as a Service

Il 29% degli operatori coinvolti nella Ricerca offre almeno un'applicazione Software in modalità as a Service, con un incremento rilevante rispetto al 2010 in cui la percentuale era pari al 15%. Oltre 1 operatore su 4 si dichiara interessato a offrire tali soluzioni in futuro, la maggior parte entro i prossimi sei mesi. La scelta di offrire soluzioni di Cloud Computing è legata alla possibilità di disporre di un'ulteriore leva per attrarre nuovi clienti e allargare il proprio portafoglio di offerta con soluzioni a migliore marginalità. Le soluzioni software maggiormente offerte dagli operatori sono le applicazioni di Customer Relationship Management (52%), cui seguono i pacchetti semplici a supporto delle attività amministrative e contabili (39%), la posta elettronica (38%), i sistemi di collaboration (37%) e le soluzioni di conservazione sostitutiva e dematerializzazione (33%). In particolare, le soluzioni di Customer Relationship Management e a supporto della contabilità appaiono in forte crescita rispetto allo scorso anno, testimoniando una maggiore maturità dell'offerta sia da parte dei Vendor che del Canale stesso.

Un corrispondente trend positivo si riscontra anche nel numero di operatori che offrono soluzioni infrastrutturali in modalità as a Service che, raggiungendo il 12%, raddoppiano la loro penetrazione rispetto al dato registrato nel 2010 e mostrano interessanti prospettive di crescita.

Tra i partecipanti alla Ricerca che nel 2011 non hanno introdotto soluzioni software e/o infrastrutturali erogate in modalità as a Service, permane uno “zoccolo duro” di operatori che, nonostante una maggiore conoscenza delle opportunità offerte da tali soluzioni, conferma di non essere interessato a una loro introduzione, imputando questa scelta prevalentemente a uno scarso interesse da parte dei propri clienti.

La situazione economico-finanziaria degli operatori del Canale ICT italiano

Nel corso del 2010 gli indici di redditività economica appaiono ancora in leggero calo per gli operatori con un fatturato superiore a 500k Euro: la contrazione più significativa si registra nel ROE medio, che perde 2 punti percentuali passando dall'11,3% del 2009 al 9,5% del 2010, mentre il ROI e L'EBITDA Margin, calcolato come rapporto fra Margine Operativo Lordo e Fatturato, si assestano su valori paragonabili a quelli dell'anno precedente, pari rispettivamente a 7,9% e all'8,2%. Guardando al modello di business, la redditività più alta è stata ottenuta dalle aziende operanti nel comparto del software e dei servizi, quali Software House, Independent Software Vendor e System Integrator, in linea con quanto emerso negli anni passati, con un valore dell'EBITDA Margin pari al 9,3%. Se si guarda, infine, alla dimensione, le performance migliori sono state ottenute dagli operatori con un fatturato compreso tra 1 e 10 milioni di Euro.

La situazione finanziaria degli operatori, anche nel corso del 2010, non è migliorata significativamente, con il tempo medio di pagamento da parte dei clienti che si mantiene su un valore superiore ai 4 mesi e che supera abbondantemente i 5 mesi per quegli operatori che si rivolgono prevalentemente alla Pubblica Amministrazione.

(*) L'edizione 2011 dell'Osservatorio è stata realizzata in collaborazione con Smau ed è supportata da Huawei, IBM, Intel, Microsoft, SAP, Telecom Italia.

Per ulteriori informazioni:

School of Management Politecnico di Milano

Alessia Valsecchi
Tel.: 02 2399 4800
email alessia.valsecchi@polimi.it
Skype alessia.valsecchi

Mirandola Comunicazione

Marisandra Lizzi 348 3615042
Serena Orizi 320 4205558
Tel.: 0524 574708
marisandra@mirandolacomunicazione.it
serena@mirandolacomunicazione.it

La School of Management del Politecnico di Milano, con oltre 240 docenti, e circa 80 fra dottorandi e collaboratori alla ricerca, dal 2003 accoglie le molteplici attività di ricerca, formazione e alta consulenza, nei campi del management, dell'economia e dell'industrial engineering che il Politecnico porta avanti attraverso le sue diverse strutture interne e consortili. Fanno parte della Scuola il Dipartimento di Ingegneria Gestionale, le Lauree e il PhD Program di Ingegneria Gestionale e il MIP, la business school del Politecnico di Milano. La School of Management ha ricevuto nel 2007 l'accreditamento EQUIS. Gli Osservatori ICT & Management della School of Management del Politecnico di Milano (www.osservatori.net) vogliono offrire una fotografia accurata e continuamente aggiornata sugli impatti che le tecnologie dell'informazione e della comunicazione (ICT) hanno in Italia su imprese, pubbliche amministrazioni, filiere, mercati, ecc. Gli Osservatori sono ormai molteplici e affrontano in particolare tutte le tematiche più innovative: B2b - eProcurement e eSupply Chain, Banche 2.0, Business Intelligence, Canale ICT, Cloud & ICT as a Service, eCommerce B2c, eGovernment, Enterprise 2.0, eProcurement nella PA, Fatturazione Elettronica e Dematerializzazione, Gestione Strategica dell'ICT, Gioco Online, HR Innovation Practice, ICT & PMI, ICT Accessibile e Disabilità, ICT in Sanità, ICT & Business Innovation nel Fashion-Retail, ICT nel Real Estate, ICT nelle Utility, ICT Strategic Sourcing, Information Security Management, Intelligent Transportation Systems, Internet of Things, Mobile Banking, Mobile & Wireless Business, Mobile Internet Content & Internet, Mobile Marketing & Service, Multicanalità, New Media & New Tv Internet, New Slot & VLT, New Tablet & Business Application, NFC & Mobile Payment, RFID, Social Network, Unified Communication & Collaboration.