



Cloud Computing: la palla passa al Canale!

Osservatorio Canale ICT
Presentazione dei Risultati 2011

19 Ottobre 2011

CON IL SUPPORTO DI



PARTNER



Obiettivi

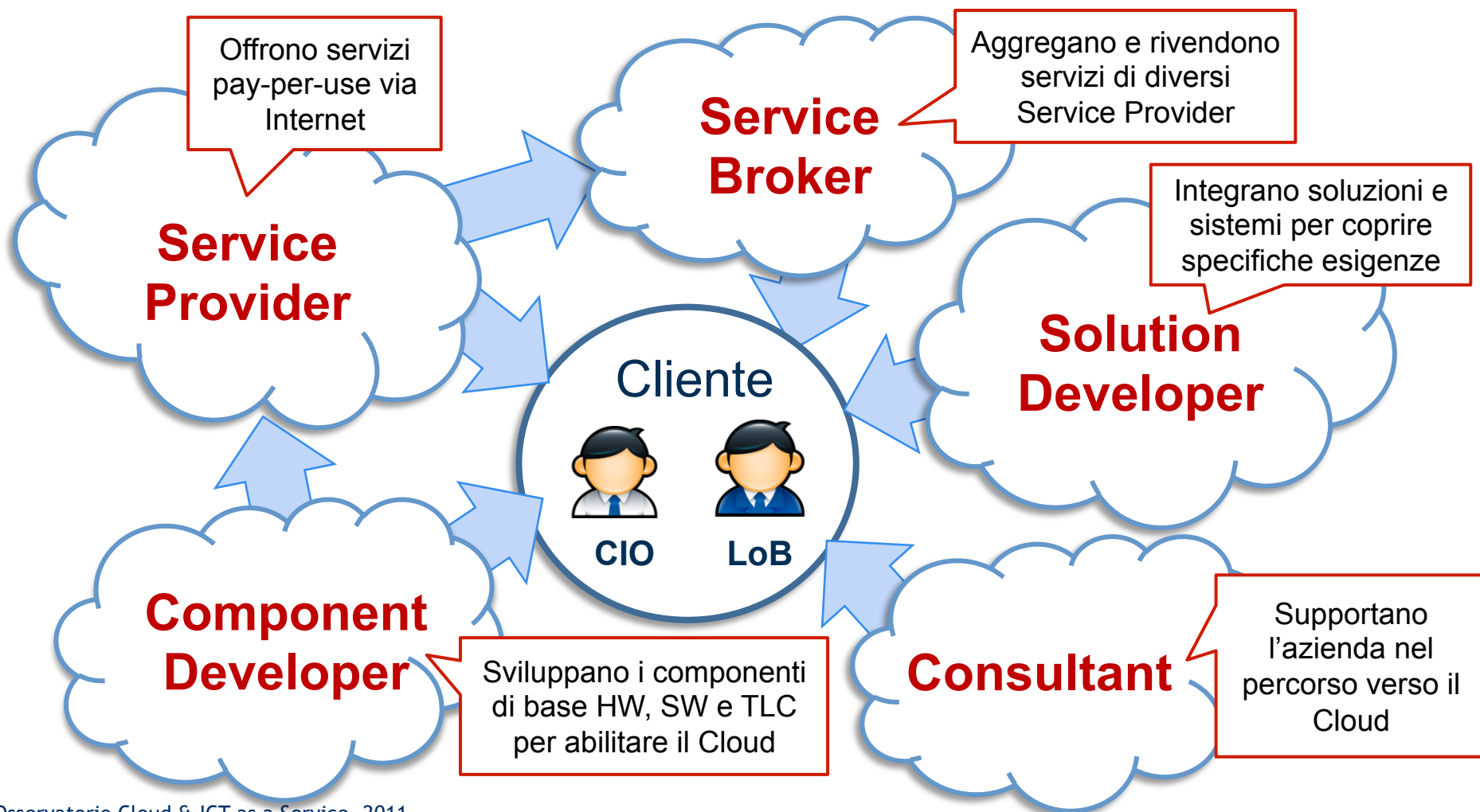
- ❑ Analizzare l'impatto che le soluzioni basate sul Cloud Computing stanno avendo sulle strategie degli operatori del Canale ICT italiano
- ❑ Analizzare la situazione economico-finanziaria degli operatori del Canale ICT italiano e i fenomeni di concentrazione in atto

Metodologia

- ❑ Survey che ha coinvolto circa 500 operatori del Canale ICT
- ❑ Interviste dirette ai principali player dell'offerta
- ❑ Interviste dirette a operatori del Canale ICT
- ❑ Analisi dei bilanci di 10.000 società di capitali appartenenti al Canale ICT italiano, con un fatturato maggiore di 500.000 Euro
- ❑ Censimento delle principali operazioni di M&A in Italia da luglio 2010 a giugno 2011

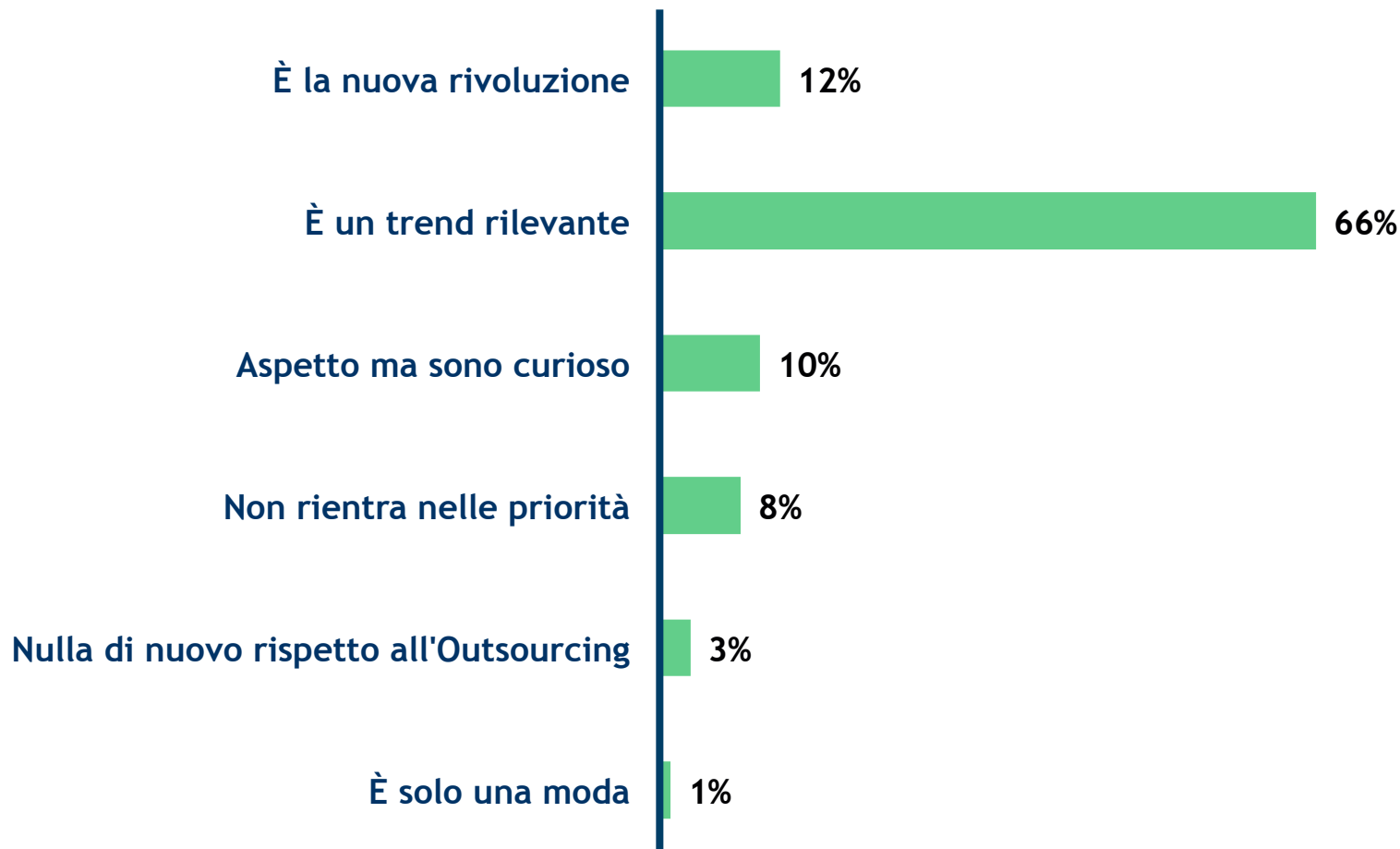
Cloud Computing: la maturità dell'offerta

I principali Vendor e ISV hanno messo a punto nel corso del 2011 un'offerta specifica basata su Cloud Computing

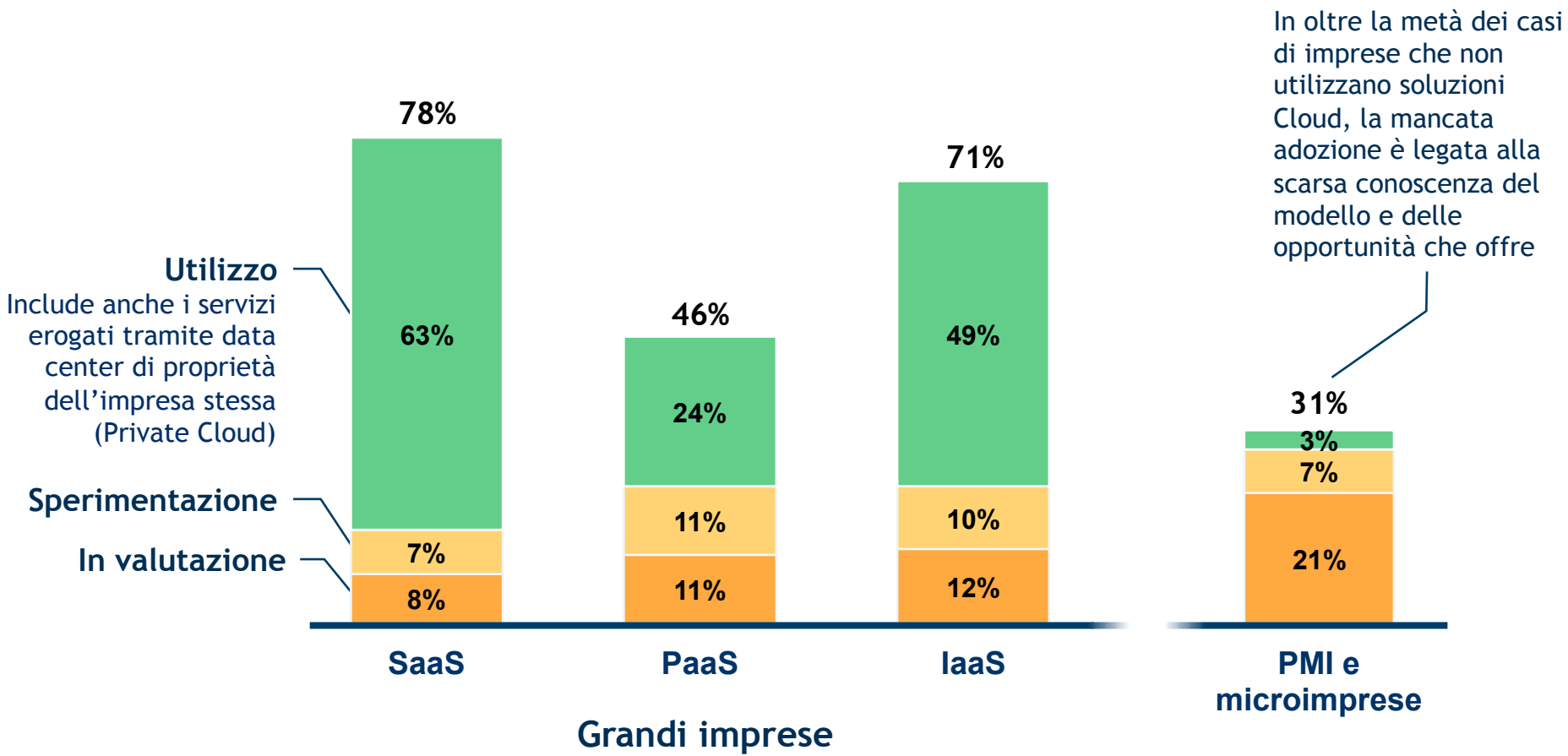


Cloud Computing: il punto di vista dei CIO italiani

“Cos’è per voi il Cloud?”



Cloud Computing: Lo stato di adozione nelle imprese



...e il Canale cosa ne pensa?

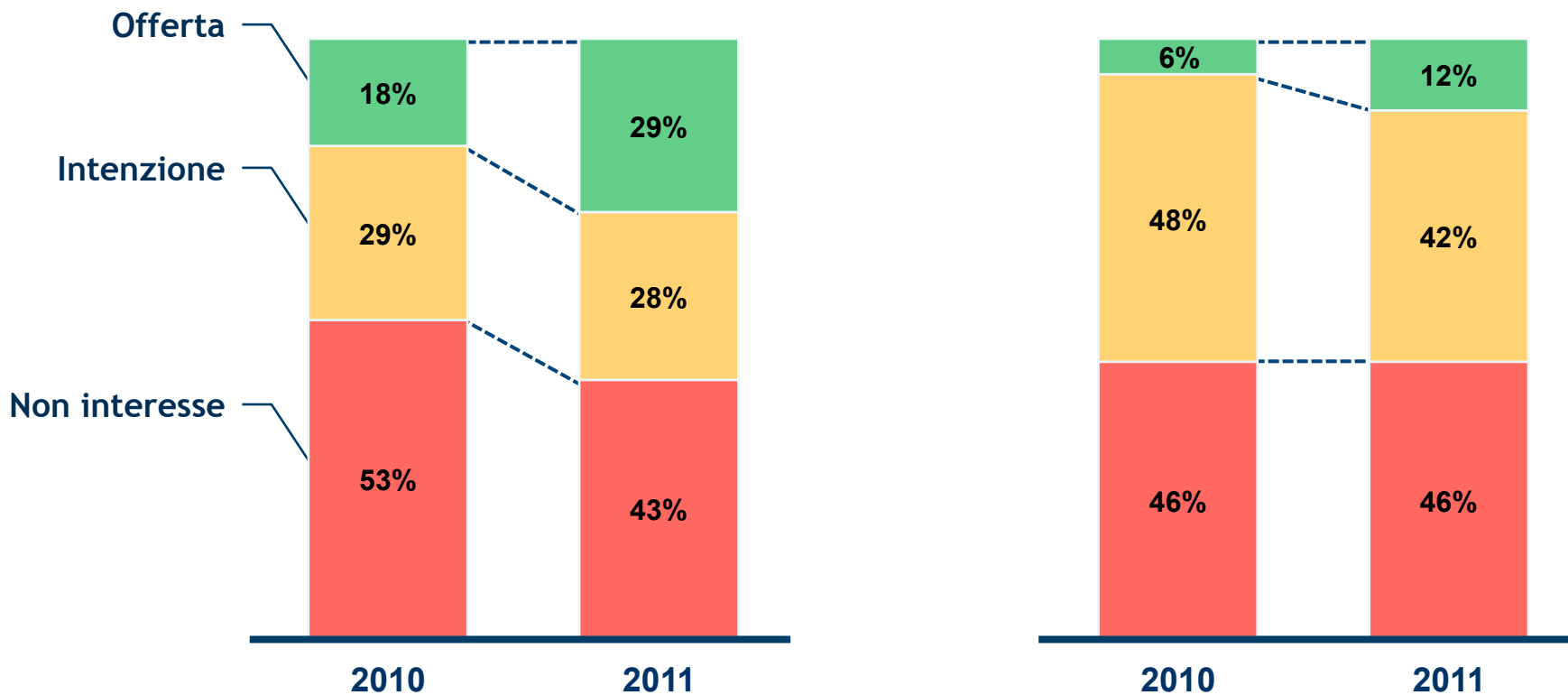


L'offerta di soluzioni basate su Cloud Computing

Operatori che offrono o sono interessati a offrire almeno una soluzione applicativa o infrastrutturale basato su Cloud Computing

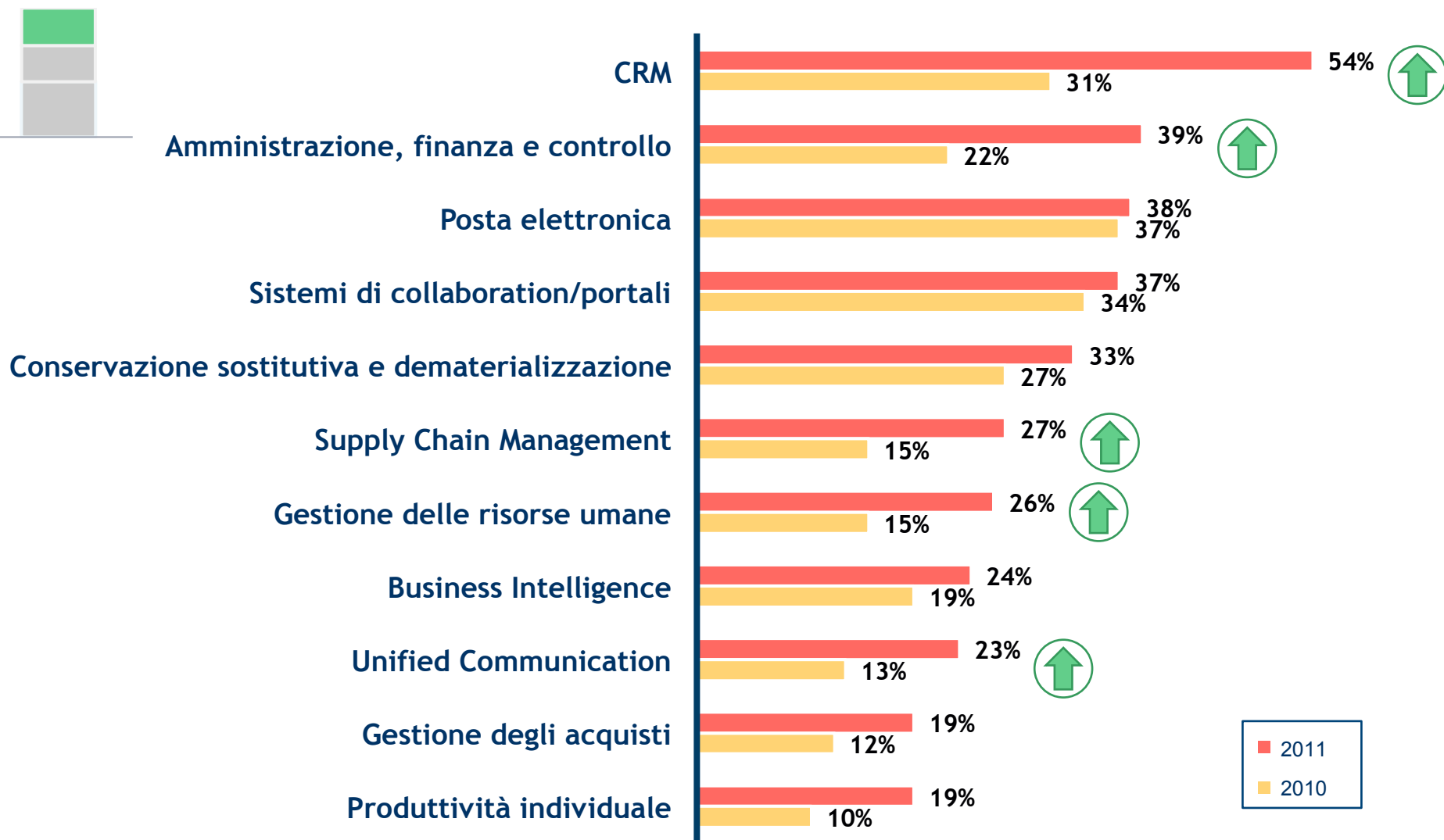
SaaS

IaaS



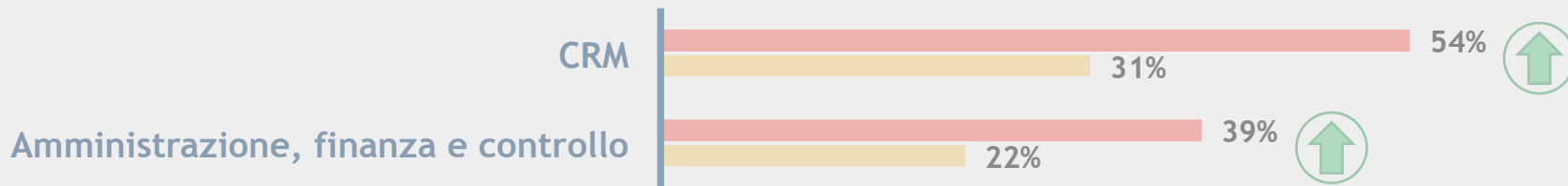
Campione: 500 operatori

Le tipologie di soluzioni applicative offerte in modalità as a Service

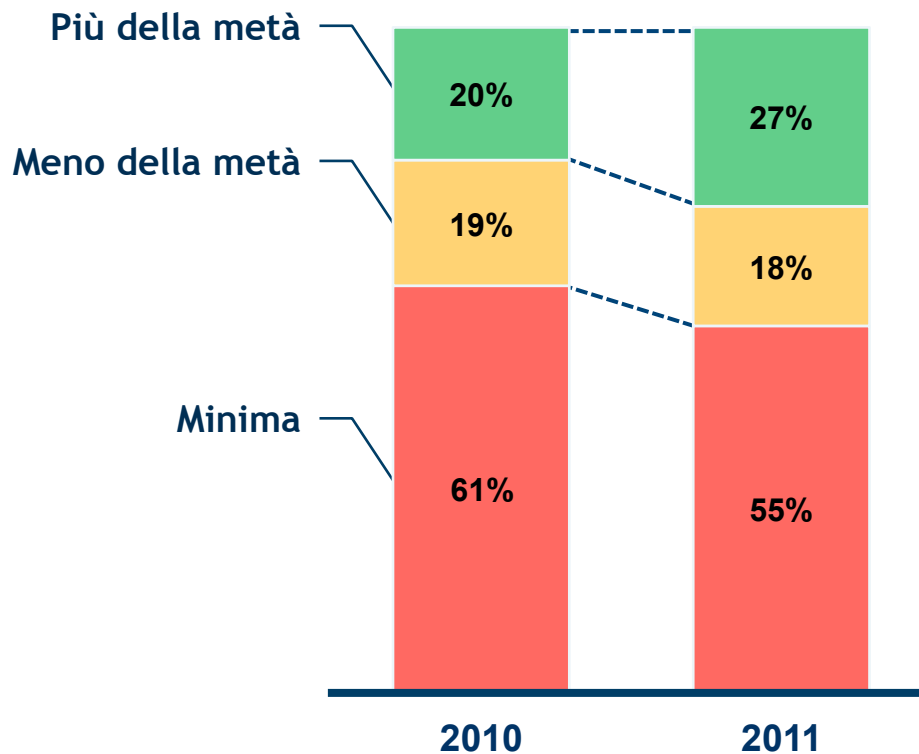


Campione: 120 operatori che offrono soluzioni SaaS

Le tipologie di soluzioni applicative offerte in modalità as a Service

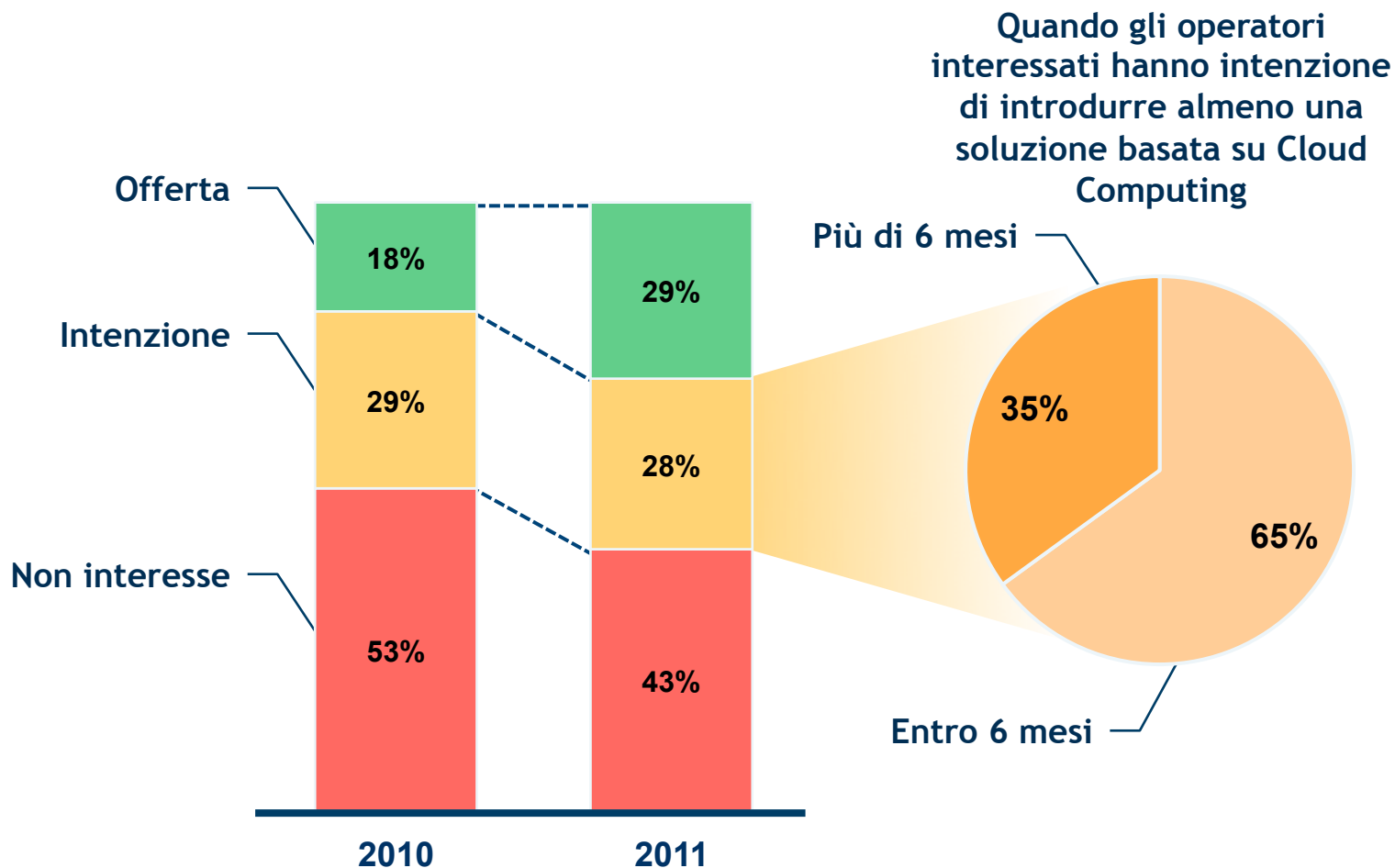


Quota di fatturato derivante dall'offerta di SaaS sul totale fatturato



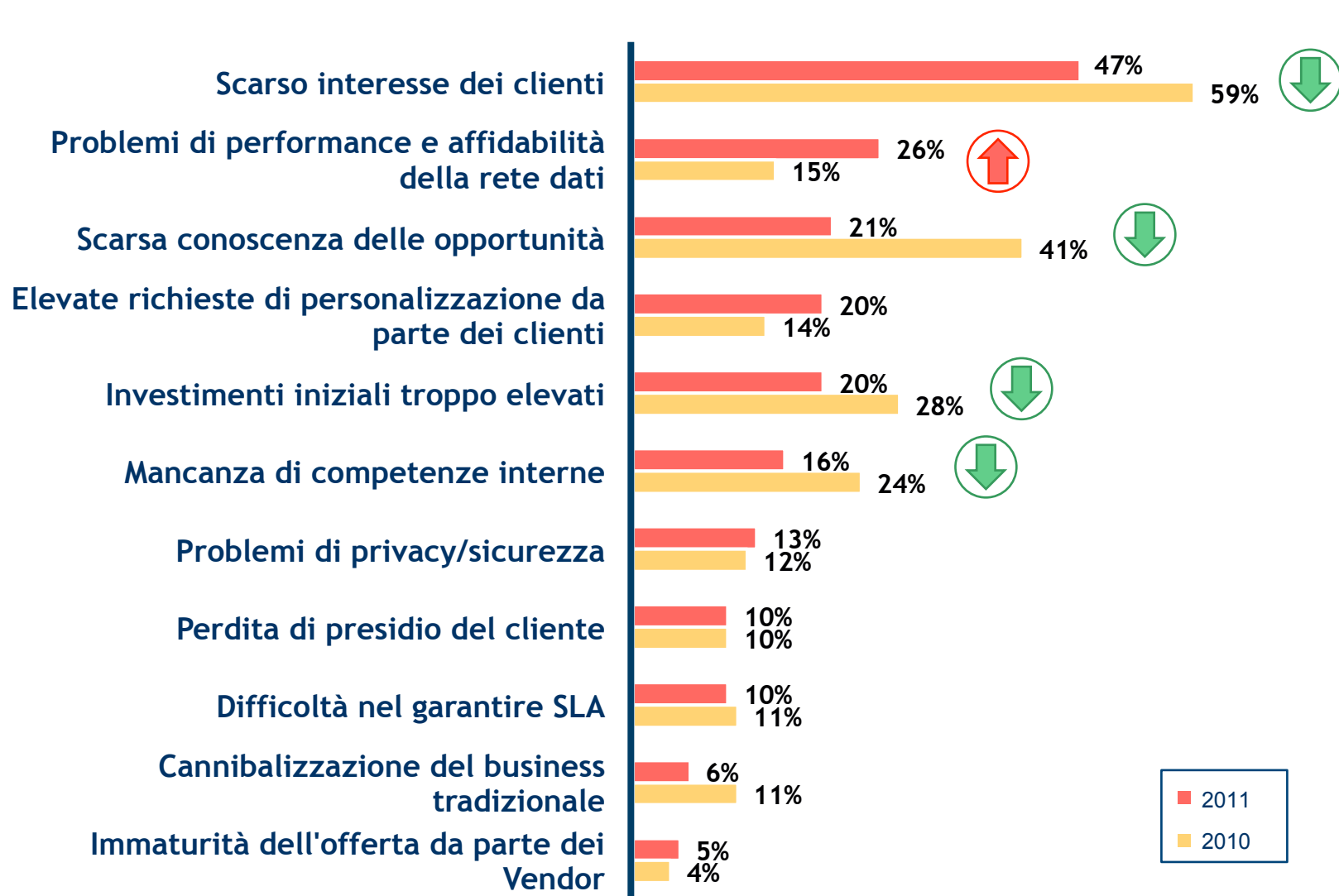
Conservazione

Gli operatori interessati a offrire soluzioni applicative in modalità as a Service



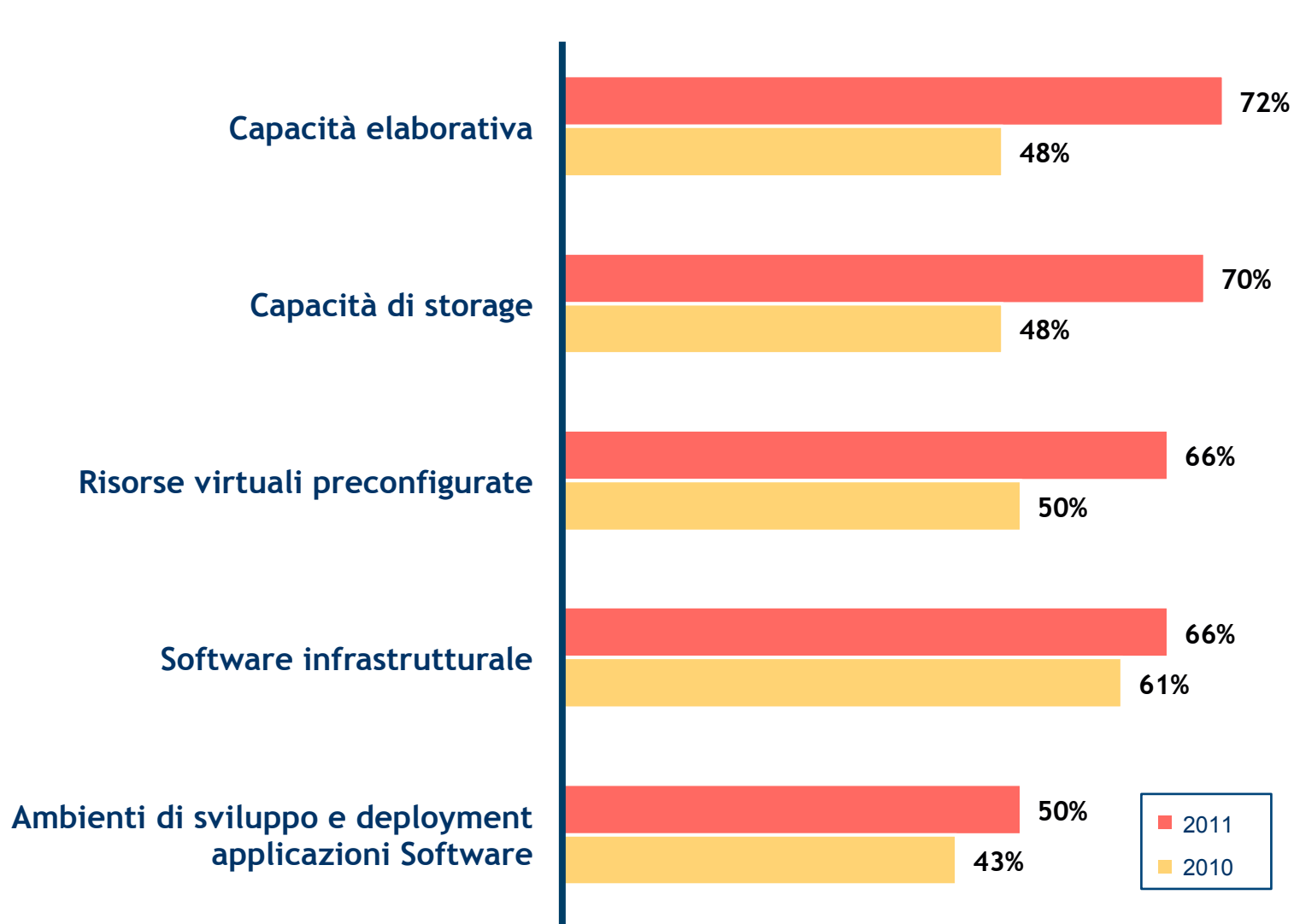
Campione: 500 operatori

Le motivazioni del mancato interesse a offrire soluzioni applicative in modalità as a Service



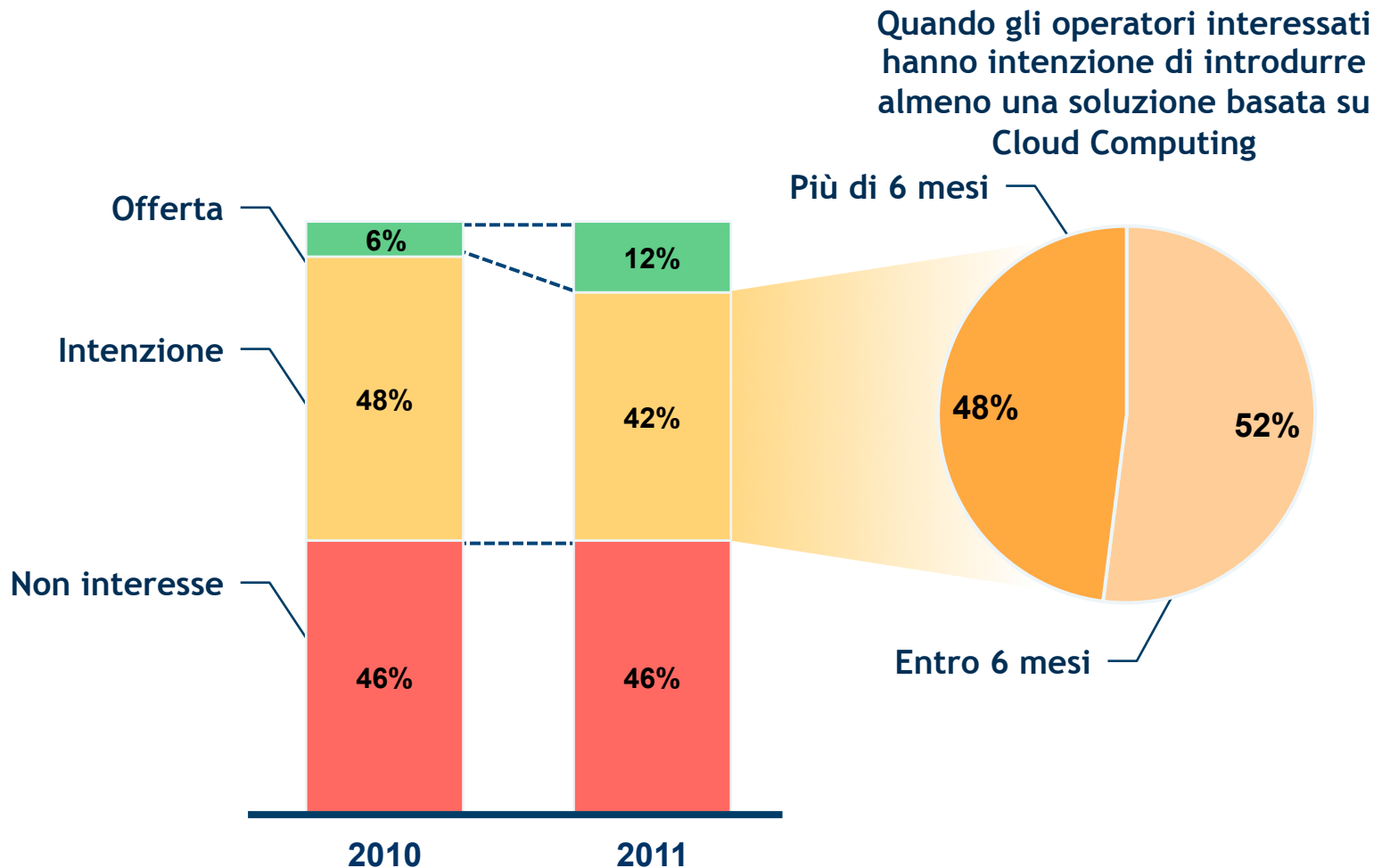
Campione: 159 operatori non interessati al SaaS

Le tipologie di soluzioni infrastrutturali offerte in modalità as a Service



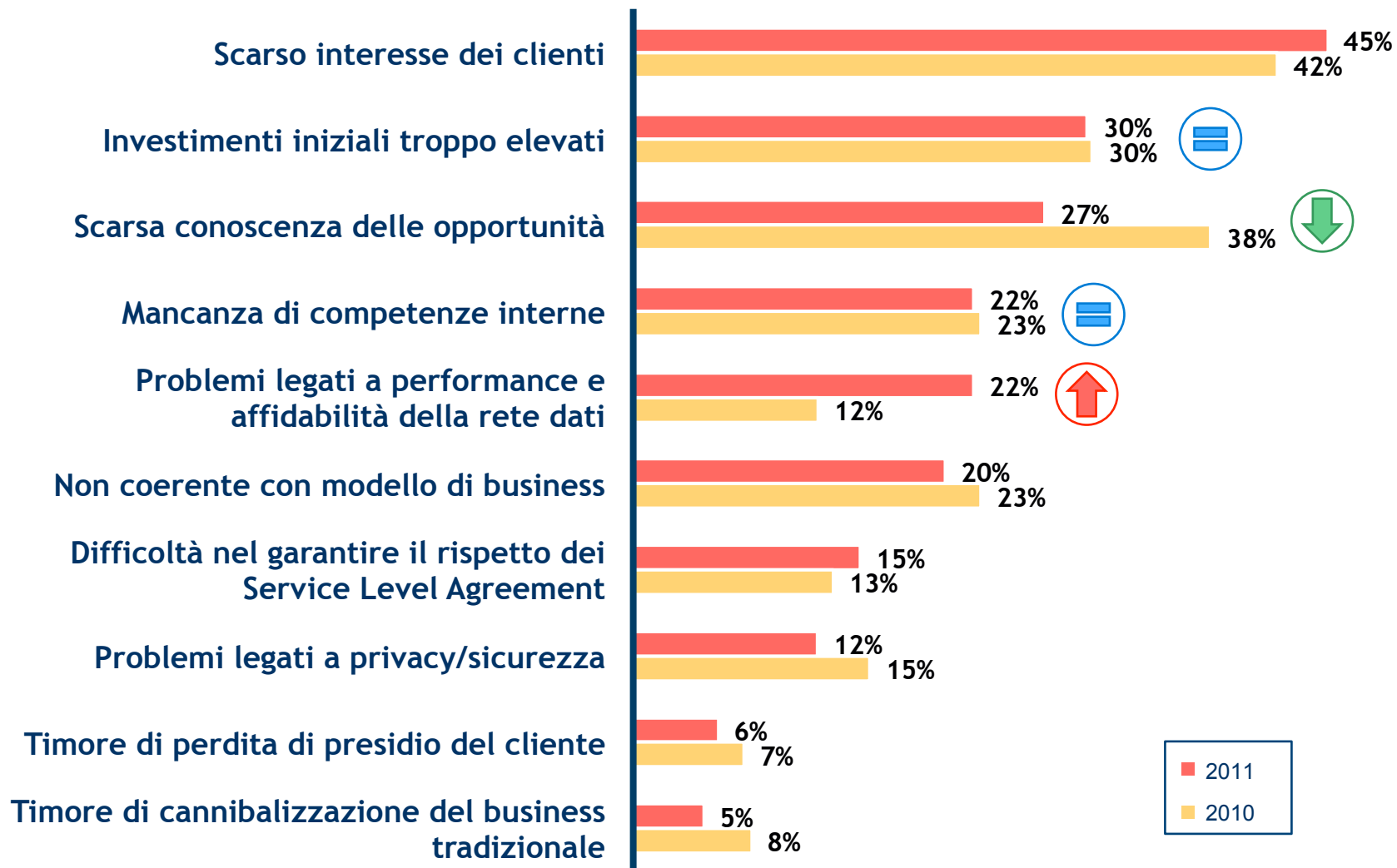
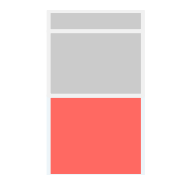
Campione: 50 operatori che offrono soluzioni IaaS

Gli operatori interessati a offrire soluzioni infrastrutturali in modalità as a Service



Campione: 500 operatori

Le motivazioni del mancato interesse a offrire soluzioni infrastrutturali in modalità as a Service



Campione: 202 operatori che non offrono IaaS

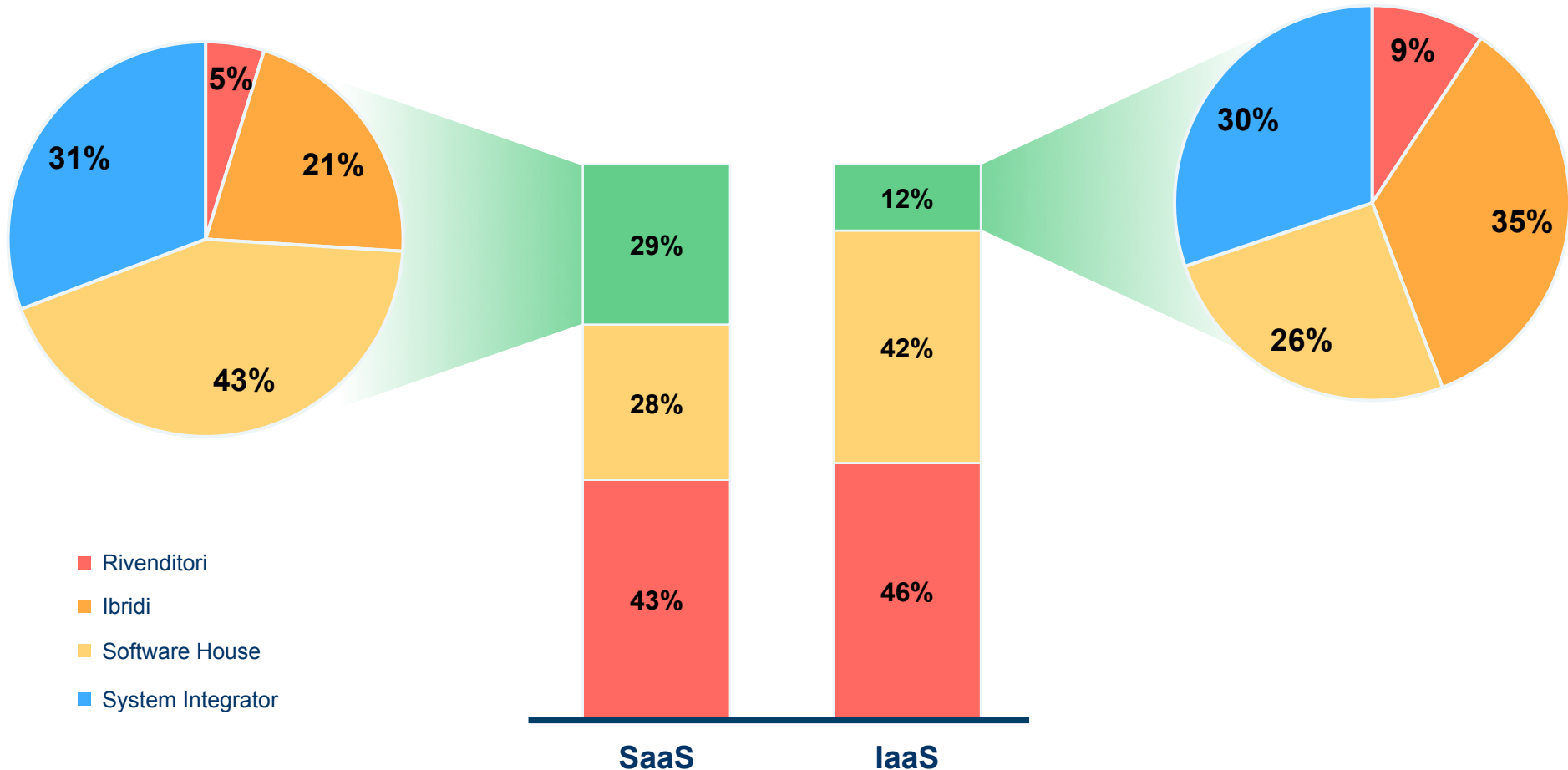
81%

degli operatori dichiara un incremento di fatturato/marginalità a seguito dell'introduzione di soluzioni Cloud nella propria offerta



Quale ruolo per il canale ICT?

I modelli di business degli operatori che offrono soluzioni Cloud



Campione: 500 operatori

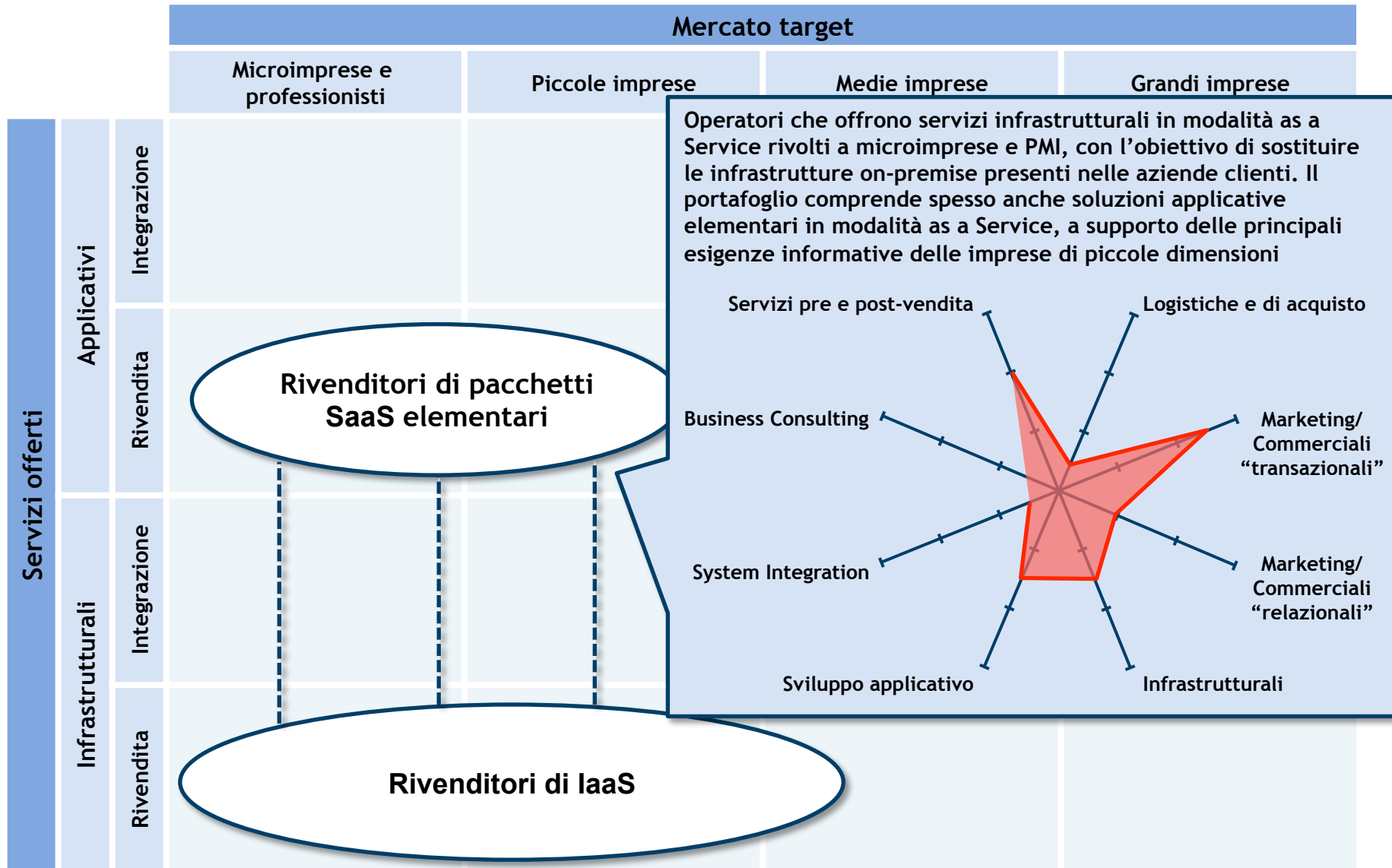
Quale ruolo per il canale ICT?

I modelli di business degli operatori “emergenti”

			Mercato target			
			Microimprese e professionisti	Piccole imprese	Medie imprese	Grandi imprese
Servizi offerti	Applicativi	Integrazione				
		Rivendita				
	Infrastrutturali	Integrazione				
		Rivendita				

Quale ruolo per il canale ICT?

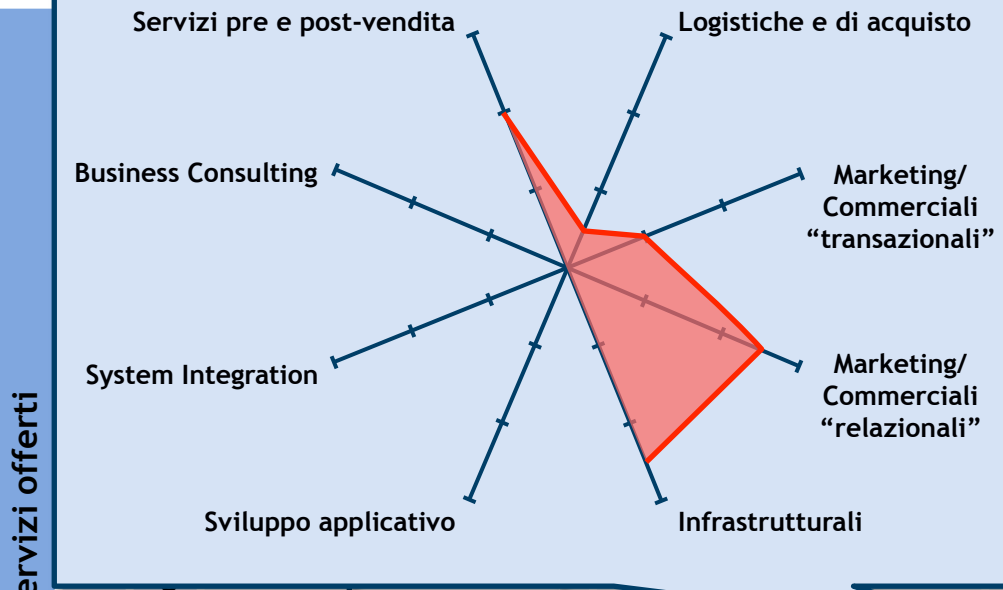
I modelli di business degli operatori "emergenti"



Quale ruolo per il canale ICT?

I modelli di business degli operatori "emergenti"

- System Integrator e Outsourcer che hanno fatto evolvere i loro data center per offrire servizi Cloud (es. Disaster Recovery) alle imprese di dimensioni medio-grandi
- Rivenditori sistemisti che forniscono hardware e integrazione delle infrastrutture esistenti con servizi IaaS



Servizi offerti

Target	
Medie imprese	Grandi imprese

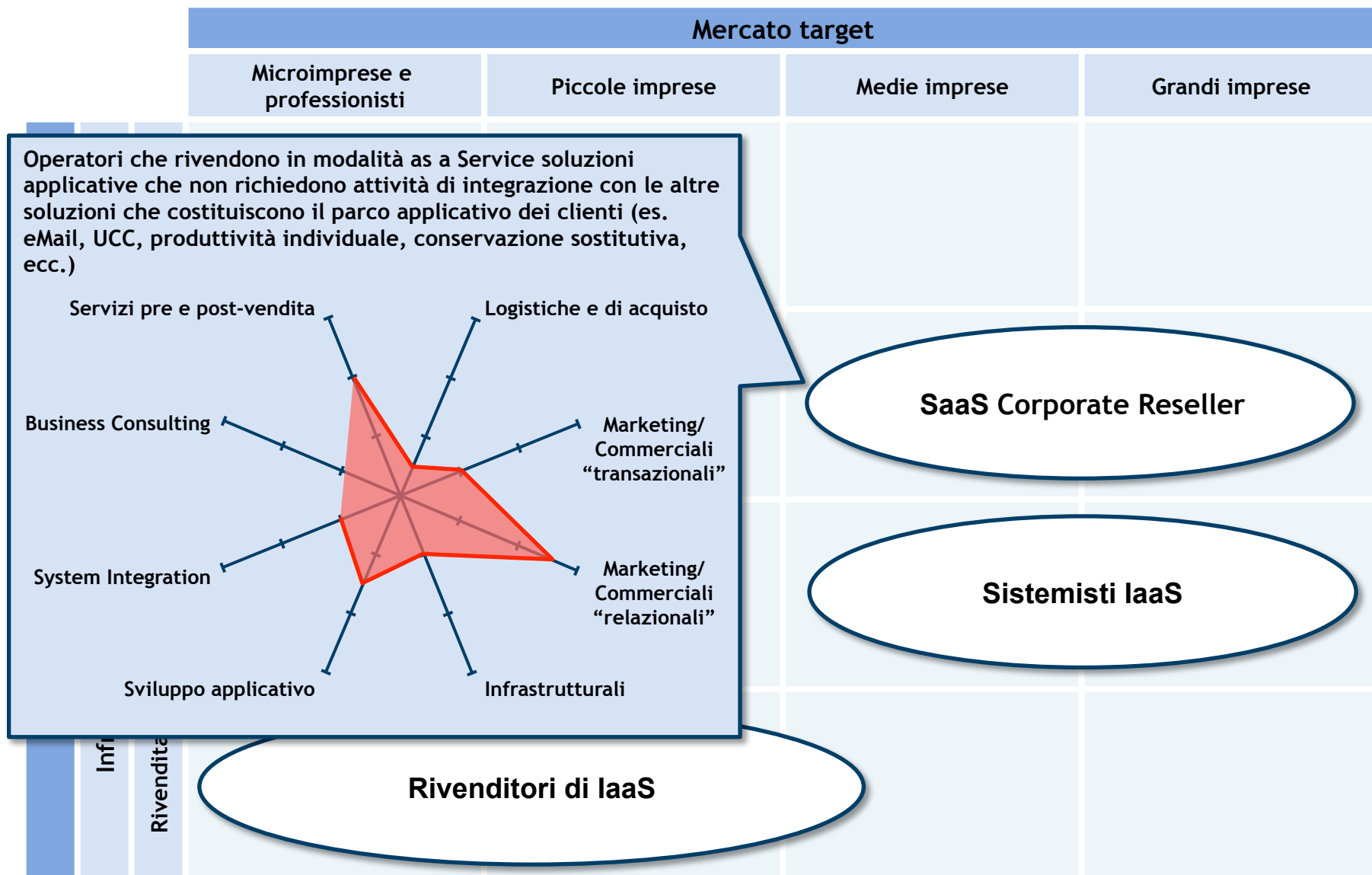
Sistemisti IaaS

Rivenditori di IaaS

Infrastrutturali
Integrazione
Rivendita

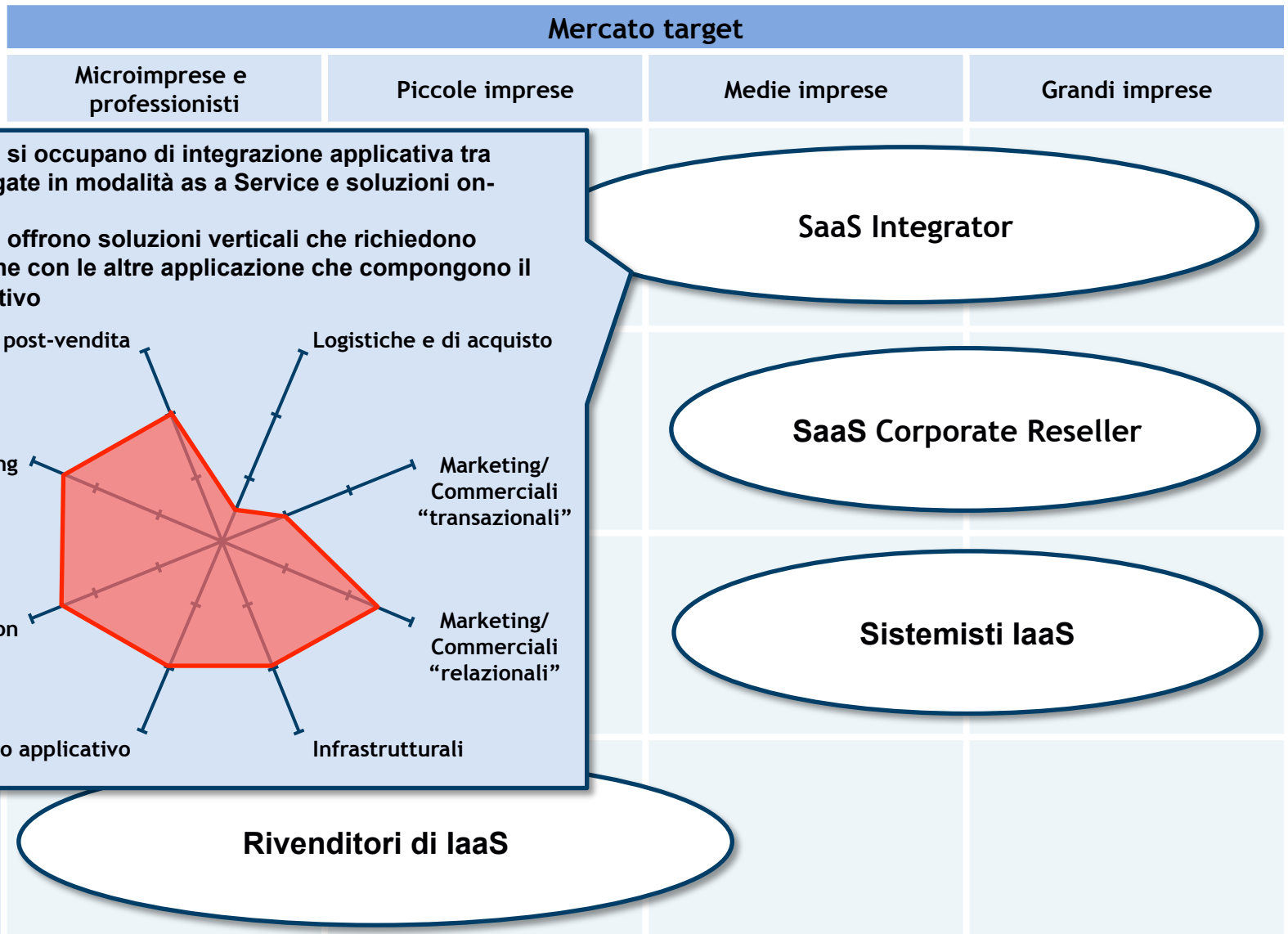
Quale ruolo per il canale ICT?

I modelli di business degli operatori "emergenti"



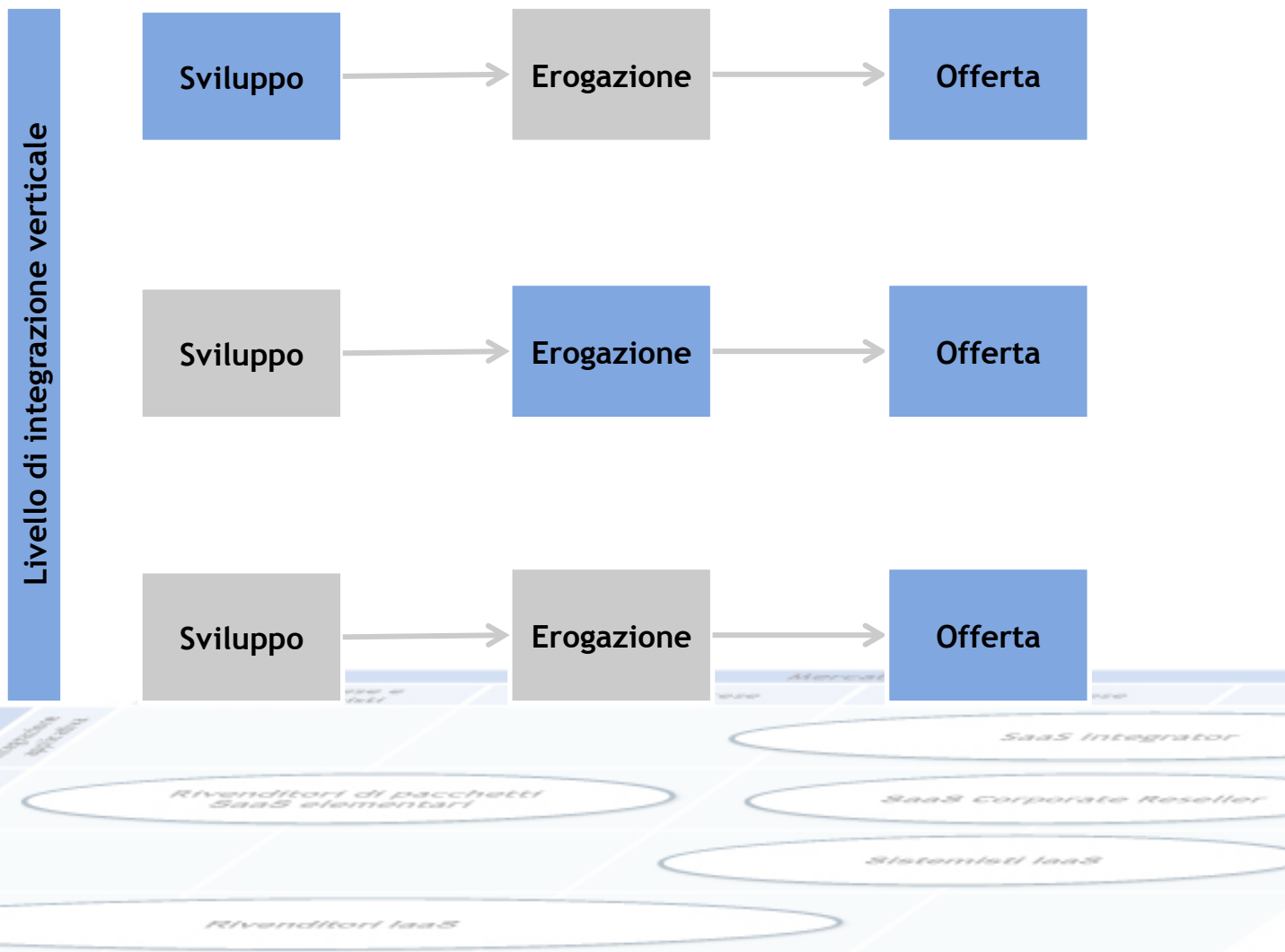
Quale ruolo per il canale ICT?

I modelli di business degli operatori "emergenti"



Quale ruolo per il canale ICT?

I modelli di business degli operatori che offrono soluzioni cloud



Obiettivi

- ❑ Analizzare l'impatto che le soluzioni basate sul Cloud Computing stanno avendo sulle strategie degli operatori dal Canale ICT italiano

- ❑ Analizzare la situazione economico-finanziaria degli operatori del Canale ICT italiano e i fenomeni di concentrazione in atto

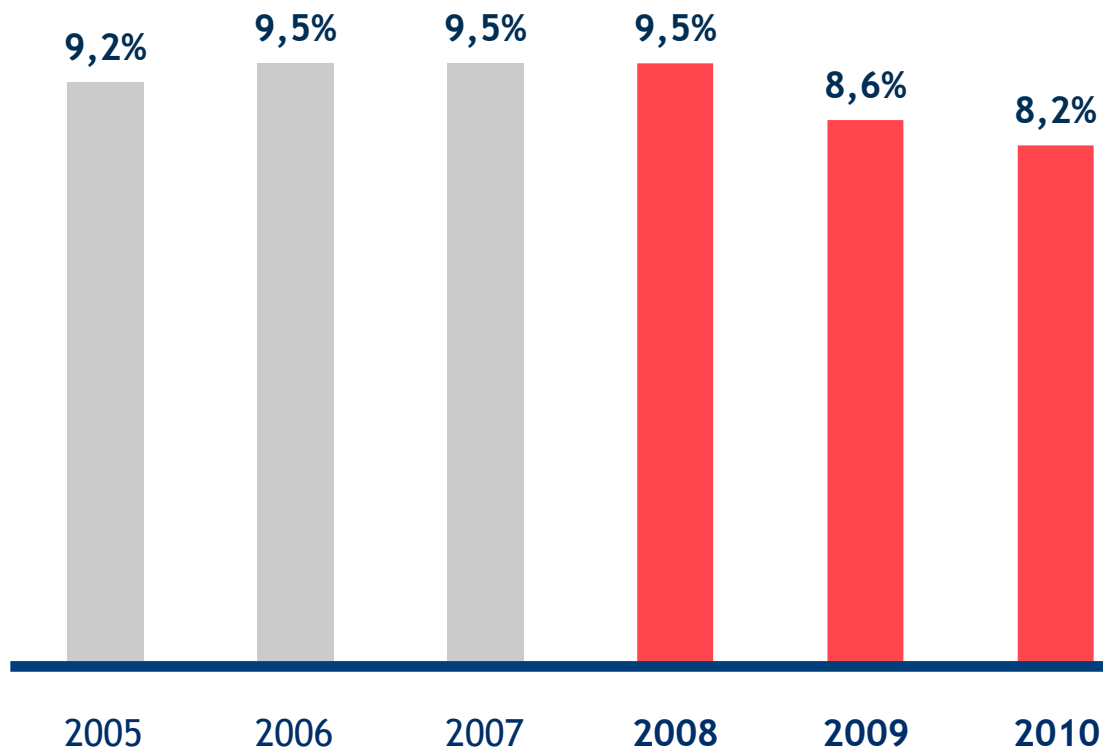
Metodologia

- ❑ Survey che ha coinvolto circa 500 operatori del Canale ICT
- ❑ Interviste dirette ai principali player dell'offerta
- ❑ Interviste dirette a operatori del Canale ICT

- ❑ Analisi dei bilanci di 10.000 società di capitali appartenenti al Canale ICT italiano, con un fatturato maggiore di 500.000 Euro
- ❑ Censimento delle principali operazioni di M&A in Italia da luglio 2010 a giugno 2011

La situazione degli operatori del Canale ICT

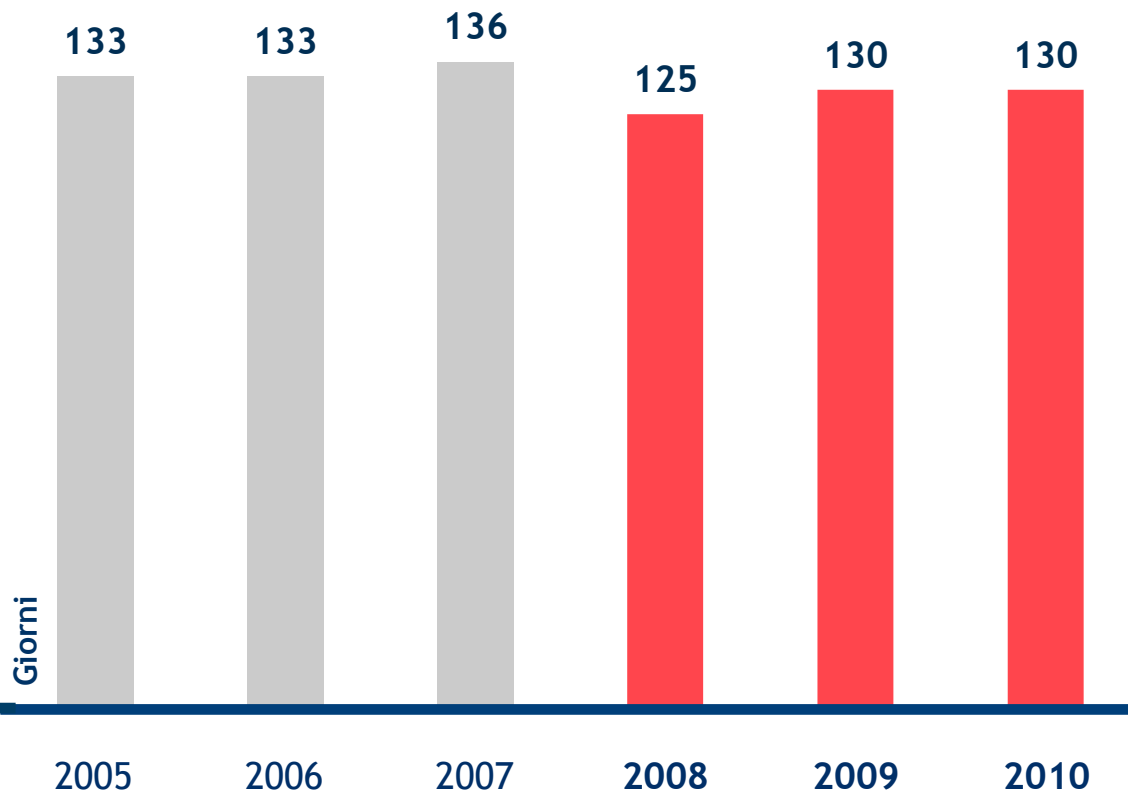
L'EBITDA Margin



Campione: bilanci di 10.000 società di capitali con fatturato > 500k Euro

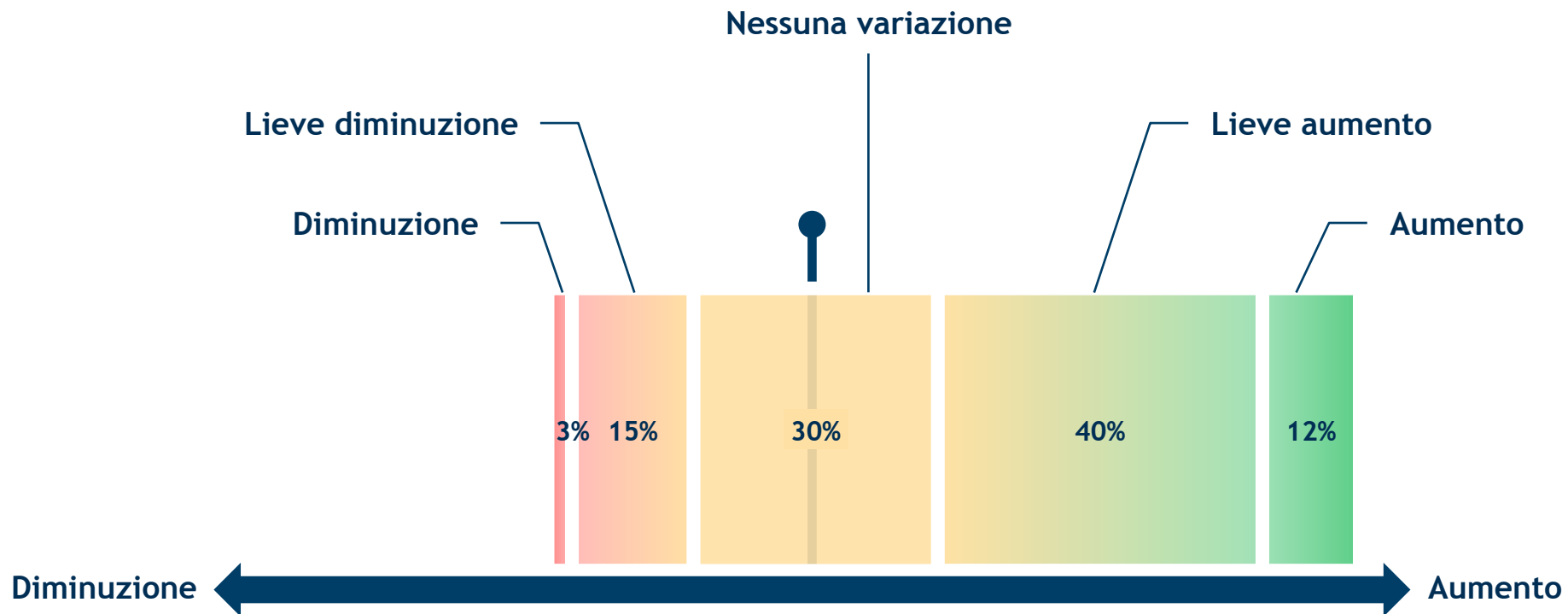
La situazione degli operatori del Canale ICT

Il tempo di incasso dei crediti commerciali



Campione: bilanci di 10.000 società di capitali con fatturato > 500k Euro

La situazione degli operatori del Canale ICT L'andamento del fatturato nel 2011



L'offerta di soluzioni basate sul Cloud Computing da parte di Vendor e ISV è ormai matura

- Elevato interesse da parte delle grandi imprese
- Una percentuale rilevante di PMI necessita di comprendere meglio le opportunità del Cloud Computing

L'offerta di servizi basati su Cloud Computing è decisamente aumentata nell'ultimo anno

Le tipologie di soluzioni SaaS più diffuse sono il CRM, le applicazioni per l'amministrazione e la contabilità, l'eMail

Oltre la metà degli operatori dichiara un aumento del fatturato nel 2011

Emergono nuovi modelli di business che richiedono agli operatori un cambiamento delle loro competenze

Gli operatori che offrono soluzioni Cloud dichiarano un incremento di fatturato e marginalità

Gli operatori che offrono soluzioni infrastrutturali hanno allargato il loro portafoglio di offerta

- Continua la contrazione della redditività degli operatori
- Non sono emersi miglioramenti nei tempi di incasso dei crediti commerciali (>4 mesi)

Prestazioni e affidabilità della rete dati costituiscono ancora una rilevante barriera all'adozione per le aziende clienti

La principale motivazione del mancato interesse a offrire soluzioni Cloud rimane lo scarso interesse da parte dei clienti



Cloud Computing: la palla passa al Canale!

Osservatorio Canale ICT
Presentazione dei Risultati 2011

19 Ottobre 2011

CON IL SUPPORTO DI



PARTNER

