



Il nuovo orizzonte della produttività aziendale è nel cloud

Come sfruttare opportunità e vantaggi del cloud computing con IBM LotusLive,
la suite di soluzioni per la collaboration in the cloud



Numero 1

- 2** Q&A: Understand the Shift From Traditional Offerings to Cloud Computing and SaaS
- 7** Il mondo è cambiato
Cambia il modo di competere
- 12** IBM in Italia

Featuring research from

Gartner

Research from Gartner

Q&A: Understand the Shift From Traditional Offerings to Cloud Computing and SaaS

IT and sourcing professionals need to understand specific cloud computing services, such as software as a service, and what it could mean for their businesses, before they can assess whether to adopt the service or remain with traditional IT offerings.

ANALYSIS

Many IT professionals know that they will or may need to adopt software as a service (SaaS), but often feel unclear about the difference between the cloud and SaaS, and the impact these services will have on the IT industry and business in the future. IT professionals need to understand these issues before they can accurately assess whether SaaS is the right option for their enterprises.

A workshop at the 2009 Gartner Outsourcing and IT Services Summit in London on 16 June explored whether using SaaS over traditional IT offerings would be appropriate for the participants. The workshop clarified these issues by answering the questions addressed in this research.

What is cloud computing?

It is a style of computing that provides scalable and elastic, IT-enabled capabilities “as a service” to external customers via Internet technologies. The five attributes of public and private cloud computing are:

- **Service-based:** Well-defined service interfaces abstract consumer concerns from provider concerns. The interfaces hide the implementation details and enable the service provider to deliver a completely automated response to the consumer of the service.
- **Scalable and elastic:** The service can scale capacity up or down as the consumer demands, at the speed of full automation (which may be seconds for some services and hours for others). Elasticity is a trait of shared pools of resources.

- **Shared:** Services share a pool of resources to build economies of scale. Providers and clients use IT resources with maximum efficiency. Consumers of the service share the underlying infrastructure, software or platforms.
- **Metered by use:** Usage metrics track services to enable multiple payment models. The service provider has an accounting model to measure the use of services, which it can use to create different pricing plans and models.
- **Internet technology use:** Providers deliver the service using Internet identifiers, formats and protocols, such as URLs, HTTP, Internet Protocol (IP) and representational state transfer Web-oriented architecture.

Gartner divides cloud computing services into six layers or categories:

- **System infrastructure services:** System infrastructure services are the most basic and fundamental form of cloud computing service, and parallel the infrastructure and data center initiatives in IT. System infrastructure services include system-level capabilities, such as server/computing, server operating system (OS), client OS, storage or networking on which the consumer can run a variety of applications. Although virtualization is a key enabling technology, not all such platforms depend on a virtualized architecture.
- **Application infrastructure services:** Application infrastructure services parallel the application infrastructure, middleware and development environments used in-house. Services include development, integration and business process management as a service. The minimalist approach is for vendors to enable enterprises to run application software in the cloud on a shared system infrastructure. However, providers must build optimized cloud application infrastructure services to exploit Web-centric architectures and global-class

design principles. These services should also support multitenancy environments and enable development of multitenant applications. A new category, application platform as a service (APaaS), is emerging, with vendors providing integrated development and runtime environments or rapid application development (RAD) platforms.

- **Application services:** Providers base application services on global-class principles, and deliver them as a service via Internet and Web-centric architectures to a browser or rich Internet application front end. Cloud application services usually require a multitenant architecture, where one application supports many companies but provides a unique view for each. Customizations, extensions and data are isolated among tenants and companies by default, but may be shared selectively.
- **Information services:** Information services offer search services or other mechanisms to provide access to external data or content. Unlike other cloud service categories, information services do not require consumers to move any of their data or business process logic into the cloud. The information service simply delivers information that is already in the cloud. An internal enterprise application may consume this information or mash it with other services to create a composite application. Information services are typically accessed via a simple Web-based application programming interface or delivered as feeds using Really Simple Syndication or the Atom syndication format.
- **Business process services:** Business process services refer to any business process (for example, payroll, printing or e-commerce) that providers deliver as an elastic service via the Internet with access via Web-centric interfaces and Web-oriented architecture access mechanisms. These services are distinct from cloud application services. Cloud application services may include business process logic as an aspect of the service being consumed. For example, using a cloud application service for sales force automation will likely include business process workflows. The distinction is that a business process service includes some business process

activity that the service provider performs. The provider performs some real-world activity (for example, order fulfillment) and/or interfaces with another company on behalf of the service consumer (for example, ad placement).

- **Ecosystem management and security services:** Ecosystem management and security services refer to services that manage the access, configuration, consumption, delivery and security of cloud-based services and information, as well as the service-level agreements associated with the services. The application, information and process services provide the primary and direct business value of cloud services insofar as they are the services that touch the end user directly. Ecosystem management and security services deliver value by making it easier, less risky and more cost-effective to use other cloud services. These services are critical for consumers that plan to integrate multiple cloud services from multiple vendors, or plan to build applications in the cloud.

What is SaaS?

In the enterprise realm SaaS, which is one aspect of cloud computing services, is best understood in contrast with traditional on-premises applications. External service providers (ESPs) own and remotely manage software, which is delivered on a set of common code and data definitions, on a pay-for-use or subscription basis. This can potentially save time, money and resources in the traditional approach of deploying packaged applications to automate functions supporting prospects, customers, internal staff and partners.

We examine the three characteristics of SaaS, also known as on demand, in which ESPs:

- Deliver, own and manage an application remotely
 - If the vendor requires user organizations to install the application on-premises using the user's infrastructure, then it isn't SaaS.

- SaaS delivery requires a vendor to provide remote, outsourced access to the application, as well as maintenance and upgrade services.
- The infrastructure and IT operations supporting the applications are also outsourced to the vendor or another ESP.
- Deliver an application based on a single set of common code and data definitions, which contracted customers consume in a one-to-many model at anytime:
 - The ESP may supply configuration tools that enable the customers to extend the data model without altering the source code.
 - This contrasts to the traditional application hosting model, in which the ESP supports multiple application codes, multiple application versions or customized data definitions for each customer.
- Provide a service based on pay-for-use or subscription pricing.
 - Clients purchase a subscription (for example, per-user, per-month fee) or usage (for example, allocating a certain number of transactions for a fixed time period).
 - A perpetual license purchase isn't considered SaaS.
 - Many application outsourcing models support the first and third characteristics of SaaS, but the capability to leverage a common code base and data definitions in a one-to-many environment is the key differentiator for delivering low-cost SaaS that ESPs can support.
- Not all SaaS offerings classify as cloud services, based on
 - Scaling constraints: Some SaaS solutions do not have many users and thus lack the high-volume characteristic of a cloud service.
 - A lack of true multitenancy: The solution contains technology elements that are dedicated to a specific customer.

We estimate that 75% of the current SaaS market classifies as cloud services and expect this percentage to increase to 90% by 2013.

How significant will SaaS and other cloud computing service categories be during the next five years?

Cloud computing represents the most-hyped aspect of this evolution toward IT as a service. Although not all these investments will pay off, we maintain that ESPs will deploy an entire set of new delivery models in the next three to seven years. This will significantly affect the IT market and deliver new categories of industrialized services that client organizations will access on a per-user per-month or per-unit per-month basis.

This will accelerate the shift of client interest from direct investments on IT "means of production" to paying for "what they really get out of IT." Users of IT-related services can focus on what the services provide, rather than how the services are implemented or hosted. Just as utility companies sell power to subscribers, and telephone companies sell voice and data services, ESPs can deliver IT services (such as network security management, data center hosting or even departmental billing) as a contractual service.

This relatively simple shift and the apparent simplicity of the pay-per-use approach will force all types of ESPs, including traditional outsourcers, to move toward the new pricing model, at least as an alternative to a more traditional pricing scheme. Macroeconomic conditions that emphasize cost cutting will accelerate this shift.

The market for cloud services is worth \$46.4 billion. By 2013, this will grow to \$150.1 billion, but the growth of different types of cloud services will vary.

Cloud application services, which are broadly synonymous with SaaS, will continue to represent a larger proportion (about 13%) of the overall cloud services market than infrastructure through 2013.

Although the scale and growth of cloud services will be significant during the next five years, it will not be revolutionary in the overall context of the IT industry. The growth of cloud services will lead to a period of accelerated evolution in IT, but cloud services will represent no more than 14% of the IT services market by 2013.

In what functional areas will SaaS make the most impact?

Gartner's "Hype Cycle for Software as a Service, 2009" illustrates the dynamics of the SaaS formative delivery method and associated technologies. SaaS is the most mature (functionally capable and widely adopted) worldwide in applications in these areas:

- Collaboration
- CRM
- E-mail
- HR
- Procurement

SaaS is often associated with CRM applications in domains, such as sales automation, marketing automation, and customer service and support. CRM's popularity is likely a result of the media exposure of high-profile vendors, such as salesforce.com.

In which European countries will SaaS make the most impact?

In Germany and the U.K., CRM is the most-popular application, followed by ERP; content, collaboration and communications (CCC); and supply chain management (SCM). In France, ERP was the leading application, followed by CCC, CRM and SCM.

SaaS applications, such as ERP, CCC and SCM, focus on specific areas of business process support, such as expense management, talent management, recruitment, Web conferencing and procurement. Although many more vendors are offering SaaS in these domains compared with CRM, media exposure has generally been less conspicuous. However, enterprise buyers of IT services should not underestimate the penetration and use of CCC, ERP and SCM applications as many enterprises have some use of these applications in parts of their businesses. It's also taking hold in other software categories, such as SCM (procurement and transportation management), and in domains, such as the high-performance workplace.

Enterprises should expect to see even more diversity of SaaS applications in 2009 (see "Hype Cycle for Software as a Service, 2009") and beyond, as cloud-based delivery models

increasingly become the option of choice for new software startups, and as more established independent software vendors migrate elements of some of their existing portfolios to a SaaS-based delivery model.

What are the business drivers for adopting a SaaS model?

The top three business factors driving enterprises to adopt a SaaS model are:

- Cost: Lower total cost of ownership than an on-premises solution
- Speed: Easier and/or faster to deploy than an on-premises solution
- Resources: Lack of resources to implement an on-premises solution

This is according to "The User Survey Analysis: Usage Plans for SaaS Application Software, France, Germany and the U.K., 2009."

Company size dictates business drivers, with large enterprises very interested in the speed of deployments (and not necessarily happy about the overall cost and the lack of agility due to limited customization). By contrast, small or midsize businesses are often satisfied with the overall cost, but find that the offering is not adequately robust and has a limited ability to integrate with their existing systems, which leads to additional cost.

Enterprises often use SaaS to quickly unify or automate commodity business processes, such as expense processing, recruitment and sales force automation, which were usually very manual or disjointed before introducing the solution.

How ready are organizations to adopt SaaS?

The workshop participants completed a self-assessment survey to understand if SaaS was right for their enterprises. Gartner recommends that all clients use this survey to judge how ready they are to adopt SaaS and which specific applications they should choose. IT professionals can download this survey from "Software as a Service: Understanding Whether It's Right for You."

Most clients that complete this assessment fall into two categories:

- Score between 31 and 50: These enterprises should start experimenting with SaaS solutions in some limited, low-risk areas.
- Score between 51 and 75: For these enterprises, SaaS solutions will probably play a significant role in the application portfolio.

During the workshop, all participants completed the survey. Forty percent of them scored between 31 and 50, and saw SaaS as a complementary addition to their IT environments, with the delivery of new functions and/or support for business processes. More than half of the participants scored between 51 and 75, and saw SaaS as a viable alternative to an existing on-premises solution. The majority of workshop participants fell into the higher class, which shows an increasing interest in alternative delivery models during the downturn.

Enterprise buyers should see SaaS as a new option that presents a different series of trade-offs because SaaS is not a panacea. Firms can't count SaaS applications as assets on a balance sheet, for example. Enterprise requirements need to be extremely simplistic if sourcing IT from a SaaS ESP will absolve IT management from taking any responsibility for IT. Nevertheless, SaaS will change the nature of this responsibility, but factors such as security and integration will continue to pose major challenges for all involved.

How should IT and the business work together to get the most from SaaS services?

They should consider SaaS solutions in the context of already-deployed, on-premises applications. Although many SaaS solutions begin as isolated islands of functionality, requirements ultimately expand because of emerging business processes and/or business strategies (for example, acquiring a new company). These changes often require the SaaS solution to become more integrated with the fabric of established, on-premises applications. Therefore, organizations must assess the complete business processes that users need to accomplish their jobs to determine potential on-premises integration or interoperability requirements. IT professionals can use this understanding to weave SaaS into a much-broader application deployment strategy.

IT and the business must also carefully look at the role and management of IT, and about the relationships between "central" IT and users in the lines of businesses (LOBs). Gartner estimates that LOBs that have not involved IT purchased 50% to 60% of the SaaS applications in use in enterprises. LOBs often buy SaaS because they have sufficient budgets and authority to "do their own thing," and feel dissatisfied with the support they're getting from central IT. Central IT management has, arguably, been slow to notice these dynamics, but the time is right for IT management to resist the pressure to build one more "company unique" application for specific LOBs when there are products available that, with minor customization, will be "good enough."

IT management and the business must jointly evaluate SaaS, even though this may raise thorny political tensions in many enterprises, and challenge existing power bases. However, IT and business professionals must work together to make decisions that best serve the overall needs and goals of the enterprise.

Il mondo è cambiato Cambia il modo di competere

Il contesto economico degli ultimi anni è radicalmente cambiato. La crisi che ha portato alla contrazione dei mercati internazionali ha avuto ripercussioni forti sulle aziende di ogni dimensione. La competizione più dura genera pressioni su tutte le aree e funzioni aziendali, compreso l'IT. Se da una parte ciò ha favorito il definitivo ingresso del CIO nella "stanza dei bottoni", e dunque il suo ruolo ha assunto una valenza strategica nella misura in cui può sostenere e anzi guidare il business attraverso la tecnologia, dall'altra uno scenario fosco ha imposto a tutte le funzioni aziendali la riduzione dei costi come obiettivo strategico. Per quanto riguarda il reparto IT, non si è comunque fermata la spinta all'innovazione per sostenere modelli dove l'azienda è più agile, veloce e vicina al mercato di riferimento, in cui l'efficacia e la tempestività delle decisioni di business è sempre più alta, dove è possibile gestire sempre meglio l'integrazione e la collaborazione all'interno e all'esterno dell'azienda (con partner, fornitori e clienti), dove l'innovazione sui prodotti e servizi è condivisa, grazie a una rapida circolazione delle informazioni all'interno dell'organizzazione.

Ma risparmio e rinnovamento, inutile negarlo, sono spesso spinte centrifughe. Bisogna allora esplorare strategie per essere più competitivi, facendo collimare gli estremi. E non è facile, perché i budget si sono ridotti, ma non si è ridotta la necessità di essere presenti e attenti alle evoluzioni del proprio contesto competitivo. Anzi.

La collaboration nel cloud Le ragioni di una svolta

La collaborazione non è più quella di una volta. Un tempo c'era solo la mail. Oggi i servizi si sono evoluti, articolati e differenziati per venire incontro alle rinnovate esigenze di competitività degli utenti: oltre alla classica posta elettronica e al calendario, si sono imposti nuovi strumenti di comunicazione come l'instant messaging, il web conferencing, la condivisione di documenti e di applicazioni, fino ai social tools evoluti, alcuni dei quali confluiti nel contesto business dal mondo consumer, come le communities, il social file sharing, l'expertise location, i progetti e le attività condivise online. Tutti strumenti che le organizzazioni chiedono di

mettere a disposizione per una collaborazione sia interna sia esterna, con esigenze funzionali differenziate a seconda del profilo aziendale e con la possibilità di seguire da vicino il business, scalando le soluzioni a seconda degli obiettivi e dell'andamento aziendale.

Un nodo molto delicato, dal momento che il contesto altamente incerto di mercato ha esasperato una tendenza già in atto da tempo, ovvero il tramonto o quantomeno l'accantonamento di logiche d'investimento a lungo termine.

Fino ai primi anni del 2000, l'IT acquisiva nuova tecnologia on-premise, con investimenti iniziali consistenti e ROI diluiti in periodi variabili fra i tre e i cinque anni. La crisi ha cambiato definitivamente le regole del gioco. Oggi il break-even sugli investimenti si cerca entro i dodici mesi. Nondimeno continua a esistere un gap fra il momento dell'esborso e il momento in cui la nuova tecnologia comincia a dare i suoi frutti. Ciò rischia di costituire un ostacolo per qualsiasi progetto.

Ed ecco spiegato l'interesse per le tematiche legate al cloud computing: l'erogazione con un modello as a Service consente di attivare progetti che, se impostati in modo tradizionale, andrebbero a impattare pesantemente sul Capex, almeno nelle fasi iniziali, mentre con il cloud i costi si possono gestire con una flessibilità inedita, senza comprare licenze, ma attivando un servizio immediato e senza picchi iniziali di costo, dal momento che la spesa viene assorbita nelle spese correnti (Opex), sotto forma di abbonamenti mensili o annuali.

Per quanto non sia l'unica ragione per implementare un progetto di collaboration nel cloud, la voce di costo rappresenta un'importante premessa per accedere a servizi sempre più spesso impensabili con logiche tradizionali e per fare un passo avanti verso un migliore sfruttamento delle potenzialità che possono derivare da una robusta circolazione di informazioni strategiche dentro o fuori dall'azienda.

Il rischio, per aziende di qualsiasi dimensione, è che i dipendenti continuino a scegliere la via più naturale e immediata per scambiare informazioni: utilizzare la posta elettronica. Ma essendo ormai sempre più frequente la necessità di collaborare con l'esterno anche su informazioni sensibili o strategiche, è difficile trascurare le potenziali conseguenze di uno scarso controllo su cosa esce o entra in azienda. I dati privati sono protetti? Lo scambio indiscriminato di dati sulla posta elettronica può impattare sulla sicurezza dei sistemi IT? La presenza sempre più frequente di partner, fornitori e clienti impatta a sua volta sui sistemi esistenti?

Lo scenario ideale E alcuni dubbi

Chi è in grado di far circolare meglio e in sicurezza le informazioni all'interno dell'azienda, fra i partner e anche con i clienti, si trova in mano un prezioso strumento per ampliare efficienza e portata del proprio business.

Immaginate di poter collaborare online con i vostri interlocutori, ovunque essi siano, scambiando informazioni senza muoversi, formulando e costruendo progetti insieme, ciascuno dalla propria scrivania, velocemente e con la stessa efficacia con cui le idee si propagano nei social network che tutti conosciamo, ma senza l'assillo di minacce all'integrità e alla sicurezza dei nostri dati, il bene più prezioso per l'azienda.

Oggi questo è possibile, grazie al paradigma del cloud.

Si possono condividere le informazioni nei modi e nei tempi preferiti, direttamente online, senza portarsi in casa tecnologie costose e complesse, lunghe da installare e poi da mantenere.

Si può iniziare a collaborare nel giro di pochi giorni lavorativi.

Si può collaborare in modo flessibile, dentro e fuori dall'azienda, fuori dagli schemi organizzativi come li abbiamo conosciuti fino ad oggi.

Si può fare tutto questo nell'ambito di un'architettura protetta, che assicura una gestione centralizzata, sicura, pensata su misura per il vostro business.

Basta avere gli strumenti giusti, anche se rischia di essere più facile a dirsi che a farsi, per una serie di dubbi, che giustamente il CIO solleva nel momento in cui progetta di passare al

cloud, legati ai temi della sicurezza dei dati, alla compliance alle leggi, all'implementazioni di policy aziendali sul cloud e ai livelli di servizio. Cosa non deve mancare per poter sfruttare a pieno le potenzialità, in termini di produttività aziendale, di una soluzione di collaboration nel cloud? Come districarsi nella giungla delle offerte? Cosa pretendere dal vendor nel momento in cui si sceglie di passare a una logica as a Service?

Ecco una breve guida.

Flessibilità Bisogna pensare al web 2.0 fin dalle fondamenta

Il fenomeno della consumerizzazione dell'IT è sotto gli occhi di tutti. Gli utenti richiedono di poter operare con logiche simili a quelle dei più noti social network presenti sulla rete. Per abilitare tali servizi, bisogna chiedersi se i modelli tradizionali di hosting siano o meno adatti. Cosa succede infatti se nasce l'esigenza di condividere un documento in modo sicuro con un utente esterno al dominio aziendale? Lo scenario più probabile è che il CIO debba intervenire manualmente per inserire il nominativo esterno fra gli utenti accettati nel LDAP o nella Active Directory aziendale. Oggi invece esistono tecnologie per la *cross-autorization* fra persone e aziende diverse, dove – in base alle policy aziendali decise a livello centrale – il meccanismo di autorizzazione può essere demandato anche all'utente finale. Una simile interfaccia costituisce il presupposto per creare un vero e proprio social network aziendale, aperto all'esterno e sicuro. Un'architettura intelligente orientata al web 2.0, in grado di aprire l'azienda ai processi virali tipici dei social network. In tale contesto, la parola chiave è sicurezza.

Sicurezza Come sono gestiti dati e accessi in ambiente cloud?

Uno dei dubbi più frequenti, nel momento in cui ci si affida all'esterno per servizi di mail, collaboration, è relativo alla sicurezza dei dati aziendali, vero e proprio asset per competere in un mercato in cui le informazioni sono determinanti. Il tema della sicurezza è declinabile da due punti di vista: tecnologico e di governance. Per quanto riguarda il primo, è indispensabile che – nel momento in cui gli strumenti di produttività aziendale vengono esternalizzati – la sicurezza rimanga saldamente in mano all'azienda. Una realtà che si è dotata di

politiche specifiche (come avviene di frequente, anche in ambito di Pubbliche Amministrazioni) deve poterle estendere in ambito cloud, scegliendo se aprirsi completamente al web 2.0 o adottare strategie restrittive (e decidere, nel caso, a quali utenti destinare eventuali privilegi).

Ciò è possibile se alla fonte esiste un'infrastruttura adeguata. Il vendor deve essere dotato un'infrastruttura evoluta, ovvero un data center ridondato, con centri sincronizzati e backuppati e con informazioni che circolano solo crittografate, a cui si deve però poter accedere con agilità con meccanismi di single-sign-on a tutti i servizi a cui l'utente è registrato, eventualmente sincronizzandosi anche con le applicazioni interne all'azienda (non tutti i vendor possono garantire il servizio). Tutto ciò sarebbe però inutile se il vendor non fornisse garanzie sulla governance dei proprio data center, ovvero sul nodo della sicurezza fisica.

Bisogna chiedere al vendor di conoscere le policy che determinano la sicurezza fisica del centro, in ogni aspetto, dal personale alle telecamere e capire inoltre che cosa viene fatto per la sicurezza logica e applicativa. La questione è essenziale non solo per la sicurezza dei propri dati, ma anche perché costituisce il presupposto per poter ottenere SLA al 99,9% sui cui innestare a pieno le proprie policy interne di compliance, auditing, privacy, archiviazione, discovery e classificazione, gestione routing e sharing di dati. Dunque l'idea di una vera e propria estensione del data center aziendale all'esterno, in cui esiste piena integrazione.

Integrazione **Garantire un vero dialogo fra sistemi interni ed esterni**

Il caso più frequente non è infatti quello di un'azienda o di un'Amministrazione Pubblica che parte da zero e si affida completamente al cloud. Il più delle volte, la scelta di ricorrere a logiche as a Service si innesta su una struttura IT già esistente. Se dunque un'organizzazione sceglie di ricorrere a un modello ibrido, in parte on premise e in parte cloud, si genera la necessità di gestire gli utenti nello stesso modo in entrambi i contesti, sfruttando meccanismi di single-sign-on, con la possibilità di autenticarsi sia dall'Intranet aziendale sia online sul cloud (oppure partendo da uno dei due punti). Dunque il LDAP o l'Active Directory interna deve essere sincronizzata con i sistemi esterni per garantire una vera cross-authentication, il che non è sempre possibile con le offerte di collaboration in the cloud attualmente sul mercato. Bisogna perciò verificare con attenzione

le possibilità offerte dal vendor, in particolare che possa mettere a disposizione servizi e/o tool di integrazione dell'autenticazione basati su approcci standard riconosciuti dal mercato, per realizzare una vera integrazione di sistema e/o applicativa e sfruttare a pieno le possibilità offerte dal single-sign-on.

LotusLive **Libertà di scegliere**

LotusLive è la suite di prodotti IBM per la produttività aziendale in the cloud.

Mail, chat, presence, gestione eventi e calendario, condivisione evoluta di file, webconference. Un ampio insieme di strumenti e funzionalità web 2.0 integrati e scalabili, interamente online ed erogati in modalità as a Service, ma pienamente integrabili con i sistemi esistenti (con possibilità di attivare il single-sign-on fra servizi cloud e on premise, grazie a una serie di tecnologie – trasparenti per l'utente – che però fa parte dell'ampia gamma di soluzioni applicative e strumenti messi in campo da IBM per la governance di dati e applicazioni all'interno delle proprie server farm). L'indipendenza dal mail client, dal sistema operativo client e dal device con cui si accede al servizio garantisce la massima libertà di scelta, ma la flessibilità si esprime anche nei modelli di pricing, i quali prevedono abbonamenti mensili o annuali e sono a loro volta ritagliati sulle esigenze dell'utente, prevedendo possibilità di scalare aggiungendo nuovi servizi in una logica modulare o nuove utenze per seguire la crescita del business. Il servizio, a cui sono iscritti già in diciotto milioni di utenti, poggia sull'infrastruttura sicura e ampiamente testata dei centri servizi IBM, legati da una rete privata, che dunque non subisce rallentamenti dovuti al traffico pubblico. Ciò consente di garantire livelli di servizio con uptime del 99,9%. Un'ulteriore caratteristica di LotusLive è quella di essere una piattaforma aperta, dove lo spazio per la creatività è enorme. La presenza di API ed Extension Points favorisce l'integrazione fra i servizi LotusLive e nuove applicazioni sviluppate da terze parti (content providers, ISV di alto profilo ma anche business partner locali), sempre nella logica del web 2.0 con il modus operandi all'insegna della "contaminazione", tipico del mondo consumer, trasferito però in un ambiente con elevati standard di sicurezza e livelli di servizio garantiti. Flessibilità anche sulle modalità di implementazione, che spaziano dal self-service gratuito fino ai servizi più evoluti di implementazione on-premise.

Esigenza: rendere i processi decisionali interni più snelli

Trovare subito le informazioni giuste, gestendo con efficacia la posta in arrivo sempre più affollata, dotarsi di strumenti adeguati per condividere le informazioni, collaborare in tempo reale per prendere decisioni più rapidamente.

Soluzione

LotusLive Notes e Lotus Live iNotes

Soluzioni di e-mail in hosting per le aziende, offrono un unico punto di accesso per mail, calendari, contatti e altro ancora.

Gestire informazioni sulla mail diventa più semplice grazie a funzioni come la ricerca sul testo intero, delega, filtri e ordinamento per la posta, viste di conversazione e flag.

Grazie ai widget personalizzabili, è possibile riconoscere schemi specifici di testo nei documenti e attivare con un click l'azione di business (per esempio recuperare informazioni dal numero di volo in una mail).

Notes –

<https://www.lotuslive.com/it/services/notes>

iNotes -

<https://www.lotuslive.com/it/services/inotes>

Benefici

Implementazione rapida, non bisogna installare nulla

Bassi costi, nessun impatto in conto capitale

Facilità di utilizzo, strumenti intuitivi e user friendly

Tutti gli strumenti di collaborazione online, sempre disponibili

Esigenza: aprirsi all'esterno dell'azienda, creando veri e propri social network, in sicurezza

Consentire al personale di lavorare con colleghi interni e collaboratori esterni o partner, anche all'altro capo del mondo, condividendo informazioni utili per la crescita del business, ma senza problemi legati allo scambio incontrollato di dati preziosi.

Soluzioni

1) LotusLive Connections

Una suite di servizi che comprende funzionalità di condivisione di file, messaggistica istantanea aziendale, gestione delle attività e soprattutto social networking, grazie a funzioni come La mia rete, da cui gestire da un unico punto le persone con cui interagire e fare affari.

Connections -

<https://www.lotuslive.com/it/services/connections>

2) Lotus Live Meetings

Un servizio completo per le riunioni web: condividere informazioni e presentazioni in modo rapido e semplice, in un ambiente protetto. Basta un click per iniziare una riunione.

Meetings -

<https://www.lotuslive.com/it/services/meetings>

Benefici

Massima sicurezza, i dati sono crittografati sia per il traffico in rete sia per l'archiviazione locale

Crescita costante, gestire contatti e collegamenti per una maggiore produttività

Esigenza: risparmiare e al contempo essere più produttivi

Organizzare online e con facilità eventi, riunioni, meeting, presentazioni aziendali o incontri di formazione.

1) LotusLive Events

Un servizio di gestione eventi online. Oltre al servizio completo di teleconferenza Web di LotusLive Meetings, mette a disposizione funzioni automatizzate per la gestione delle registrazioni, l'hosting dell'evento e il follow-up con analisi post-evento.

Events -
<https://www.lotuslive.com/it/services/events>

2) LotusLive Engage

La suite di soluzioni che unisce strumenti di collaborazione, teleconferenze web, social networking, messaggistica istantanea,

archiviazione e condivisione di file in un unico strumento. Consente di interagire rapidamente, grazie alla videoconferenza web, con i membri del proprio social network.

Engage -
<https://www.lotuslive.com/it/services/engage>

Benefici

No a lunghi viaggi, le riunioni online sono semplici da organizzare

Formazione ridotta al minimo o nulla, strumenti facili da utilizzare

Nessun download, videoconferenze immediate

Riduzione nello scambio di email non necessarie

Fonte: IBM Lotus

IBM in Italia

IBM è una società di innovazione al servizio delle aziende e delle istituzioni di tutto il mondo che detiene primati in ogni area tecnologica, dai microprocessori ai supercomputer, dai server al software per lo sviluppo e la gestione di complesse infrastrutture informatiche; opera in 170 paesi con un organico di oltre 400.000 dipendenti e in Italia è presente dal 1927 con una consolidata tradizione di progetti, iniziative e partnership a supporto della crescita economica e dell'innovazione.

Per contattarci

Sede Legale

IBM Italia S.p.A.
Circonvallazione Idroscalo
20090 Segrate (MI)
Italia



Informazioni societarie

IBM Italia S.p.A.
Società soggetta all'attività di direzione e coordinamento di International Business Machines Corporation
Cap. Soc. euro 384.506.359,00
C. F. e Reg. Imprese MI 01442240030 –
Partita IVA 10914660153

Chiedi a IBM

Per informazioni generali su IBM in Italia puoi telefonare al numero verde 800 016338, oppure contattaci via [e-mail](#).