

26 marzo 2015

Accordo Microsoft-TeamSystem all'insegna di cloud e mercati esteri

di Luca Salvio

Gli esempi fanno più dei numeri, e dopo il +37,4% per i servizi cloud in Italia registrato pochi giorni fa da Assinform arriva l'accordo tra TeamSystem, principale software house italiana, e Microsoft per lo sviluppo di soluzioni sulla nuvola. È una partnership di cui non è possibile conoscere i dettagli economici ma che prevede che l'azienda attiva nel software e servizi per professionisti e aziende (i clienti sono circa 200mila), integrerà la sua offerta applicativa sulla piattaforma Microsoft Azure e con i servizi di Office 365.

Si tratta di una forma in abbonamento, tipica dell'infrastruttura cloud, dove i costi sono direttamente proporzionali all'utilizzo. Del cloud computing si parla da talmente tanto (perlomeno per i tempi dell'informatica) che oggi il numero di persone che assume un'espressione interrogativa soltanto a sentirne il nome è in calo. I vantaggi sono flessibilità e riduzione dei costi, mentre la paura che fino a oggi ne ha frenato l'adozione è la sicurezza e la paura di perdere il controllo dei dati.

«Microsoft sta cambiando profondamente, da tempo ormai ci stiamo aprendo al mondo esterno - spiega al Sole 24 Ore Carlo Purassanta, amministratore delegato di Microsoft Italia -. Vogliamo essere la piattaforma per la digitalizzazione del Paese». Per l'azienda di Redmond l'opportunità nasce dallo sviluppo del business cloud: «È chiaro che in termini di ricavi le attività legate a Windows Server sono ancora le più importanti, ma la crescita di Azure è nell'ordine delle tre cifre» continua il manager. Quanto alla percezione del cloud in Italia, «negli ultimi 18 mesi ho potuto osservare girando le aziende per il Paese che è in corso una grande trasformazione. L'idea che il server è sicuro solo se è sotto al tavolo è assolutamente obsoleta. La normativa europea sulla gestione dei dati e il monitoraggio degli accessi è la più rigorosa al mondo». I server di Microsoft in Europa sono a Dublino e Amsterdam.

Purassanta, che è anche consigliere di Confindustria Digitale, è convinto che una delle ragioni risieda nel fatto che dopo 7 anni di crisi le aziende italiane, specie medio-piccole, «non possano rinunciare al cloud per aumentare la produttività, recuperare efficienza e contribuire alla crescita del Paese».

L'accordo prevede inoltre l'avvio di un cantiere di lavoro per rafforzare con il supporto di Microsoft l'offerta di soluzioni TeamSystem verso le aziende italiane che vogliono operare sui mercati internazionali. «La nostra presenza internazionale ci consente di condividere le conoscenze di singoli mercati e delle loro specificità giuridiche con le aziende che guardano all'estero» conclude Purassanta.

Nel dettaglio, le piattaforme di TeamSystem coinvolte nell'accordo sono Lynfa Cloud e Lybera Cloud, rivolte agli studi professionali, ed Alyante, la nuova linea di offerta web dedicata al mercato aziendale. In una nota Federico Leproux, amministratore delegato di TeamSystem, spiega che le aziende italiane «nella nuvola possono cogliere opportunità per essere più competitive sul mercato. Riteniamo da questo punto di vista fondamentale che il cloud sia arricchito di applicazioni e strumenti in linea con le nuove e molteplici esigenze delle imprese: produttività, flessibilità, mobilità. Grazie al cloud e con i giusti strumenti ed applicazioni è finalmente possibile infatti per le aziende aprirsi ad un sistema collaborativo ed integrato con clienti e fornitori dal quale potranno nascere ogni giorno nuove opportunità di business».