



## Alla ricerca del valore per Assostorage

Cari lettori,

sempre più riceviamo allarmi dagli analisti secondo i quali tra poco non ci sarà più spazio sufficiente a gestire l'elevata quantità di dati prodotta in tutto il mondo. Ma, come si preparano i produttori a supportare questa criticità? È su questo tema che abbiamo sviluppato l'articolo di approfondimento del numero, lasciando la parola ad alcuni dei produttori di tecnologia. Abbiamo poi incontrato i responsabili IT di Intesa San Paolo e Zambon per capire quali sono le loro priorità in tema di storage, lasciando evidenziare a NetConsulting trend e dinamiche del mercato. Inoltre, alla costante ricerca di valore aggiunto che Assostorage vuole fornire ai propri associati abbiamo chiesto a due attori di estrazione assolutamente differente ma per certi versi complementari, un'opinione sui benefici attesi da un'associazione di professionisti come la nostra, affinché possa divenire un punto di scambio e di riferimento nel campo in cui operiamo. **Vi invitiamo a leggere attentamente le due posizioni** poiché inseguiremo tenacemente l'obiettivo di creare novità e servizi per i nostri associati. Infine, la provocazione per tutti noi arriva dal nostro Presidente che ci chiede di **partecipare con il sito di Assostorage a Second Life**, al fine di poter esprimere tutto quello che potrebbe esserci utile e che a volte, storia e cultura da cui proveniamo, ce ne limitano l'implementazione. Infatti, poter catturare un fenomeno di costume, comunicazione e soprattutto business come Second Life ci consentirebbe di offrire a tutti un'esperienza, dove contribuire in maniera attiva, all'istituzione di quella "sana" funzione di interfaccia tra chi ha bisogno di risolvere un problema e chi vuol vendere la tecnologia che risponde alla singola esigenza. Questa tematica sarà oggetto di approfondimento sul prossimo numero della nostra rivista.

Nell'augurarvi buone vacanze, vi ricordo che è operativo il sito [www.assostorage.org](http://www.assostorage.org) dove trovare informazioni e iniziative offerte ai nostri soci, e che al compimento del nostro primo anno di attività, ci incontreremo per dibattere quanto abbiamo prodotto in questi mesi e per definire i programmi del futuro. A breve riceverete l'invito per questo immancabile incontro, restate collegati. ■

**LE ASSOCIAZIONI NEL SETTORE DELL'IT  
NON MANCANO DI CERTO  
E ASSOSTORAGE NON VUOLE SEMPLICEMENTE  
ALLUNGARE QUESTO ELENCO E NEMMENO  
METTERSI IN CONCORRENZA CON ORGANISMI  
DI LUNGA E CONSOLIDATA ESPERIENZA.  
ASSOSTORAGE SI PROPONE COME "VOCE"  
INDIPENDENTE PER TUTTI COLORO CHE SONO  
IMPEGNATI A FORNIRE STRUMENTI DI STORAGE  
ALL'INTERNO DELLE PROPRIE DIVISIONI  
AZIENDALI. SU TALI ARGOMENTI ABBIAMO  
INCONTRATO IL PROFESSOR CARLO ALBERTO  
CARNEVALE-MAFFÈ, DOCENTE DI STRATEGIA  
AZIENDALE IN SDA BOCCONI E L'INGEGNERE  
MARCO NATALI, PRESIDENTE  
DI PRISMA SOFTWARE SOLUTIONS.**



**CARLO ALBERTO  
CARNEVALE-MAFFÈ,**  
DOCENTE DI STRATEGIA AZIENDALE,  
SDA BOCCONI

### **Professore qual è la sua opinione in merito alle associazioni?**

Le associazioni in Italia sono indispensabili anche in considerazione del fatto che le dimensioni medie delle nostre aziende sono sensibilmente più piccole rispetto a quelle nel resto del mondo, e che per raggiungere la massa critica dunque c'è bisogno che la domanda si aggregi, per essere interlocutore non solo in ambito di processi di acquisto e sconti, ma soprattutto in termini qualitativi di fabbisogno. Ritengo inoltre che lo storage, essendo uno dei componenti di backoffice, non si presenta certo come fattore competitivo tra i vari utilizzatori, al contrario ad esempio delle applicazioni CRM che invece consentono di fare la differenza in termini di acquisizione di nuovi segmenti di mercato. Lo storage infatti, offre spazio per le cosiddette attività di "benchmark", attività che consentono agli utenti di rispet-

tare le normative che sono state sviluppate in materia di sicurezza e protezione dati. Proprio in merito a quest'ultimo aspetto penso che AssoStorage possa fare da contro altare all'Authority per gli aspetti della "compliance".

L'associazione deve essere interlocutore professionale, trasparente e autorevole nei confronti di un potere che legifera leggi assolutamente contrarie ad ogni concetto di sviluppo del business. Gli utenti e le imprese stesse associate potranno così difendersi in maniera organizzata da ogni eccesso di zelo e nei confronti di un'offerta di storage sempre più oligopolistica.

#### **Quali suggerimenti può fornire per agevolare la diffusione dell'associazione?**

Essere molto concreti e puntuali nella produzione di analisi sull'andamento del mercato offrendo informazioni che siano fruibili dai manager aziendali, per agevolarli nelle decisioni. AssoStorage deve rappresentare un osservatorio indipendente, al di sopra di quelli che sono gli interessi dei singoli produttori e, deve essere costantemente al servizio dei propri associati. Non deve offrire unicamente seminari o eventi di spersivi, non deve cercare di attirare i soci allo scopo di far lo-

ro perdere del tempo, bensì in cambio del tempo che ciascuno investe occorre restituire strumenti e linee guida che ciascuno, quando rientra in azienda, potrà mettere in pratica e utilizzare direttamente.

#### **Come avvicinare quindi i soci?**

Lo slogan che suggerisco è "sei sicuro di spendere bene i tuoi soldi nello storage? Approfondisci l'argomento con noi. Inizia un percorso di valutazione, coinvolgendo un consulente direzionale che contribuisca a fare la fotografia di come stai investendo le tue risorse in ambito storage, mettendoti a confronto il comportamento dei tuoi concorrenti."

#### **Quali errori deve evitare l'associazione?**

Di certo cadere nel banale: essere uno strumento nelle mani dei produttori, evitare tutto quanto riduce la sua autorevolezza ed evitare di produrre strumenti già disponibili in azienda. Ogni utente oggi riceve normalmente informazioni o presentazioni di taglio tecnico, mentre cosa diversa sarebbe poter beneficiare di un'analisi che metta a confronto le diverse offerte di vendor.



Per contattare Carlo Alberto Carnevale-Maffè scrivere a: [carloalberto.carnevale@sdabocconi.it](mailto:carloalberto.carnevale@sdabocconi.it)

**MARCO NATALI,**  
PRESIDENTE DI PRISMA SOFTWARE SOLUTIONS



#### **Ing. Natali, qual è la sua opinione in merito alle associazioni?**

Prima di tutto ritengo che a capo di ogni associazione ci debbano essere persone qualificate e di comprovata esperienza, caratteristiche che ritroviamo in pieno nella professionalità di Dario Pardi, una persona che opera da anni nel settore dell'IT e dello storage in particolare. Inoltre, come sappiamo la maggior parte delle tecnologie vengono ahimè sviluppate ad uso e consumo del mercato americano, rispondendo così alle esigenze specifiche degli utenti oltre oceano. Il nostro è certamente un mercato secondario e AssoStorage dovrebbe supportare i propri associati con analisi obiettive sugli strumenti di storage disponibili, offrendo documenti e informazioni in qualche modo "filtrate" dall'influenza dei singoli produttori. Informazioni che dividerei in due tipologie, quelle di taglio istituzionale e puramente descrittive sulle caratteristiche tecniche e quelle invece relative ad analisi comparative da sviluppare anche tra i vari soci attraverso i Forum. Queste sono le prime cose che mi aspetterei dall'associazione: autorevolezza del team direttivo e qualità delle informazioni che aiuterebbero gli associati ad individuare le soluzioni più adatte alle proprie esigenze con tempi e costi certamente inferiori a quanto dovrebbe sostenere ciascun uten-

te se agisse in autonomia. Un ulteriore elemento a favore di AssoStorage potrebbe essere quello di creare un osservatorio che permetta di facilitare la ricerca di personale qualificato in ambito storage. Poi ci sono vantaggi di tipo indiretto, come ad esempio la capacità aggregante dell'associazione, nel creare momenti qualificanti tra i vari soci, anche se questo aspetto lo do per scontato.

#### **Vista la sua lunga esperienza nel settore IT quali sono i rischi da evitare?**

L'associazione deve imporsi con servizi e supporti autorevoli fin dalle prime battute in quanto siamo talmente bersagliati da tonnellate di informazioni che, mi creda, spesso è difficile visionarle tutte. Normalmente leggo solo newsletter specifiche o documenti che provengono da fonti da me considerate autorevoli. Di sicuro posso aggiungere che l'associazione dovrebbe essere libera e "super partes", in modo da poter offrire un servizio indipendentemente dalla tipologia dei proventi economici, rivendendo eventualmente anche le quote annuali di associazione.

#### **Fino ad ora ci ha parlato nelle vesti di utente. Come Presidente di Prisma cosa le deve offrire l'associazione?**

Le do una risposta precisissima: creare eventi estremamente qualificanti. Oggi, sul mercato abbiamo una quantità infinita di eventi, tutti però che soffrono della stessa malattia: se ne fanno centomila, ma senza grossi risultati. Io sarei disposto a investire molte più risorse se l'evento fosse realmente qualificante rispetto all'obiettivo, sia nel numero dei partecipanti, sia nella qualità degli speaker.



Per contattare Marco Natali di Prisma Software Solutions scrivere a: [m.natali@prismaeng.it](mailto:m.natali@prismaeng.it)