

TECHNOLOGY

di Matteo Rigamonti

Fare business tra le nuvole

Fabio Fregi, country manager di Google Cloud in Italia, spiega come le più innovative soluzioni di edge computing e i benefici del cloud possono rilanciare le imprese che vogliono competere in un mondo ormai sempre più digitale

La nuvola non è un prodotto ma un progetto. E chi ha deciso di candidarsi a primario abilitatore in quello che è un mercato destinato a crescere notevolmente nei prossimi anni è Google con la sua divisione Cloud. A illustrare a *Forbes Italia* in che modo intende farlo è il country manager Fabio Fregi, che spiega: “Il cloud è la trasformazione di un modello di business, non un tema meramente infrastrutturale, e per questo motivo la sua applicabilità e il valore erogato per l’industria diventano aspetti estremamente rilevanti”.

Qual è la strategia di mercato di Google Cloud in Italia?

Il cloud è un’area ad alto livello di investimenti all’interno di Google, tanto è vero che la capogruppo Alphabet ora rende visibili i risultati finanziari di Google Cloud. In Italia ci muoviamo prevalentemente lungo due direttrici: da un lato, lavoriamo all’enterprise readiness delle grandi aziende che intendono

abbracciare l’infrastruttura e i servizi propri del cloud; dall’altro ci rivolgiamo alle imprese piccole e medie attraverso una rete di partner che vanno dalle boutique digitali ai global system integrator. Per le grandi aziende offriamo soluzioni in cinque differenti

settori che sono trainanti per l’economia del Paese: servizi finanziari, telco, manifattura, media & entertainment, retail, sanità e settore pubblico. Tra i nostri partner ci sono realtà del calibro di Generali, Tim, Fca, Sky Italia, Mondadori, Max Mara, Regione Veneto.

In questo mercato, però, non siete l’unico player. Come si caratterizza la vostra offerta?

L’azienda che intende abbracciare il cloud solitamente lo fa perché il board ha colto l’importanza strategica di trasformare e innovare i processi aziendali



● “Smart working, infrastrutture digitali, machine learning, analisi dati, soluzioni per l’e-commerce sono tutti strumenti che offrono un notevole vantaggio industriale a chi decide di fare questo passo”



Una marcia in più

come fattore di competitività. Quello che possiamo offrire non sono semplicemente una nuova e più moderna infrastruttura digitale o una rete dati unica a livello globale che è garanzia di sicurezza ed affidabilità, ma soluzioni e percorsi costruiti insieme al cliente partendo dai nostri punti di forza che sono le piattaforme, il machine learning e l'analisi dei big data. Modelli predittivi automatizzati che possono fare la differenza e rappresentano il focus di importanti collaborazioni che abbiamo avviato con gruppi di riferimento del panorama italiano come Generali. Oppure pensiamo al successo che durante l'emergenza Covid-19 hanno avuto le piattaforme di collaboration per la scuola e lo smart working. Sono innovazioni destinate a rimanere e le aziende hanno capito che in futuro dovranno essere pronte a ogni tipo di evenienza.

L'Italia è pronta?

Credo proprio di sì, noi intanto continuiamo a fare la nostra parte a servizio del Paese. La nostra priorità è quella di attivare quante più collaborazioni industriali utili alla crescita infrastrutturale ed economica dell'Italia anche grazie al beneficio di investimenti che hanno ricadute positive sui territori. Nell'ambito della partnership strategica che abbiamo siglato con Tim, per esempio, Google Cloud parteciperà all'apertura di nuove regioni cloud. Con queste nuove regioni i clienti di Google Cloud e Tim che operano in Italia potranno beneficiare di

Tim, insieme a Google Cloud, spingerà la trasformazione digitale in Italia. Il ceo Luigi Gubitosi: "Nei prossimi anni, cloud ed edge computing rappresenteranno due dei mercati chiave"

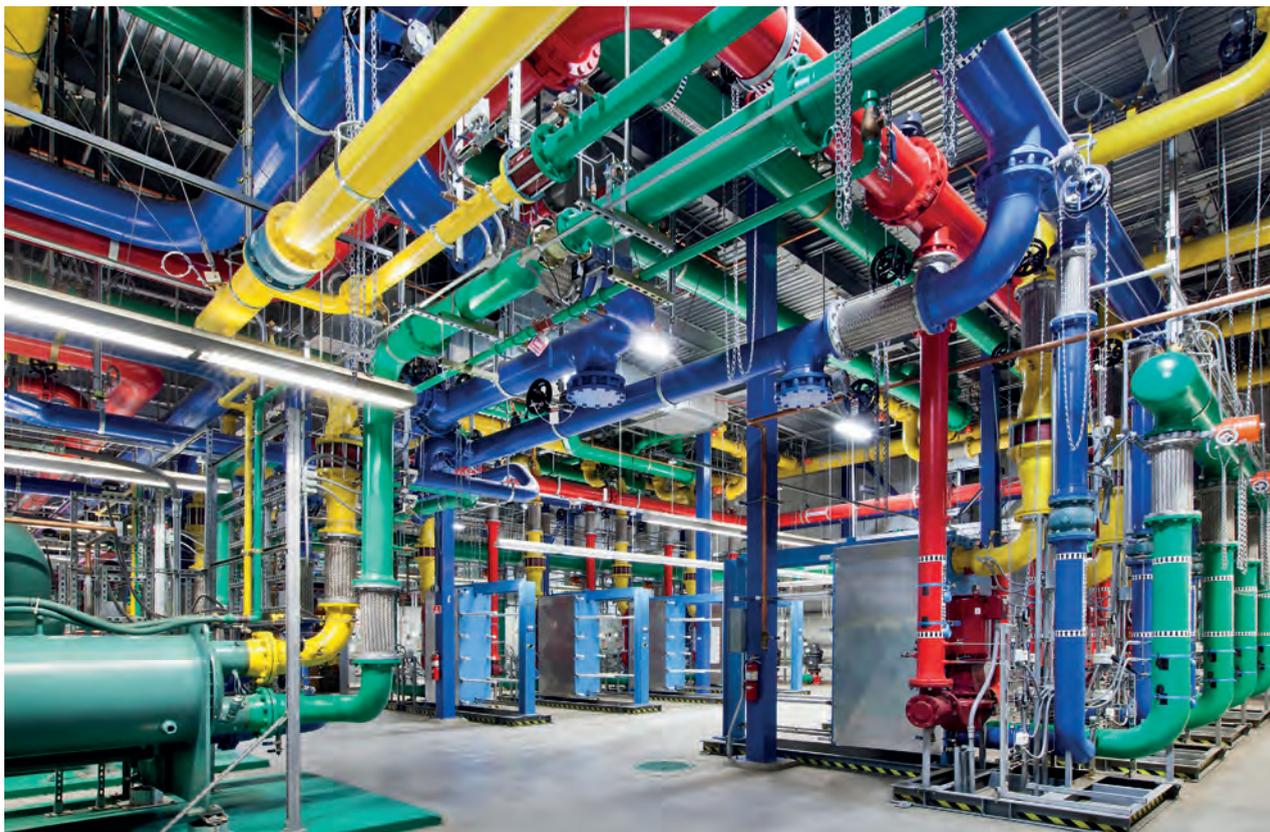
Se c'è una cosa che il coronavirus ha reso palese è quanto siano rilevanti e strategiche le reti. Molteplici le possibilità che schiudono infrastrutture come 5G e fibra ottica. Non solo per migliorare il lavoro da remoto, ma soprattutto per innovare processi, per esempio grazie ai servizi cloud e di edge computing. Campo nel quale un Paese moderno non può permettersi di perdere tempo, pena gravi limitazioni delle possibilità di sviluppo e ripresa dell'economia reale. Lo sanno bene Google Cloud e Tim che hanno deciso di fare la loro parte avviando una partnership strategica per l'erogazione di servizi cloud rivolti a imprese (dalle Pmi alla grande industria) e pubblica amministrazione italiane per la creazione di soluzioni innovative, con l'obiettivo di accelerare la trasformazione digitale d'Italia. "Grazie alla partnership con Google, leader mondiale nell'innovazione, Tim conferma il proprio ruolo di riferimento a supporto del processo di innovazione tecnologica in Italia", aveva commentato all'annuncio dell'alleanza l'amministratore delegato di Tim Luigi Gubitosi.

Proprio il Gruppo guidato da Gubitosi, in occasione del Capital Market Day 2020 dello scorso marzo, aveva confermato che sono previsti investimenti importanti in innovazione sia per la realizzazione di nuovi data center sia per lo sviluppo di nuove competenze in ambito cloud anche tramite assunzioni e un piano di formazione che coinvolgerà 6 mila persone nelle aree commerciale, prevendita e tecnica. Il mercato domestico del cloud computing è atteso infatti in crescita, trainato dalla domanda di servizi di public, hybrid ed edge computing - soluzioni nelle quali Google è player tra i più accreditati a livello mondiale - che saranno ulteriormente sostenuti dall'integrazione di nuovi prodotti e applicazioni legate alla tecnologia 5G, a quella dell'internet delle cose e all'intelligenza artificiale. Primizia della partnership è stata

l'alleanza di Tim e Google Cloud con Intesa Sanpaolo per offrire alle imprese soluzioni tecnologiche per far fronte all'emergenza e favorire, oltre al rilancio dell'attività imprenditoriale, l'evoluzione del modo di lavorare e di produrre di ogni giorno. Aspetto strategico per tutti quegli imprenditori che vivono quotidianamente la sfida di garantire la continuità del business. L'offerta, che è coincisa con il debutto sul mercato italiano della "G Suite Tim Edition", è rivolta in particolare alle Pmi e affianca ai servizi di connettività professionale



Tim le soluzioni di smart working Google, compresi Gmail per la posta elettronica e Hangouts Meet per le videoconferenze, oltre al servizio a noleggio di personal computer offerto da Intesa Sanpaolo Forvalue.



servizi e dati in cloud a bassa latenza e alte prestazioni.

La pandemia da coronavirus ha influenzato la vostra strategia?

L'aspetto che mi ha colpito più positivamente all'interno di questa tragedia nazionale è stato senza dubbio il fatto che ogni azienda abbia investito e messo tutte le proprie capacità a servizio del Paese con iniziative concrete. Nel nostro caso penso per esempio al canale privilegiato che abbiamo avviato insieme al Ministero dell'Istruzione per accelerare la registrazione gratuita delle scuole italiane a G Suite for Education. Oppure al modo attento e al tempismo con cui Fca si è attivata per abilitare il lavoro da remoto



With enough servers to stack
5000 feet higher than Mt. Everest.

realtà aumentata

I NUMERI RECORD DEL CLOUD

Una ventina di regioni cloud, novanta data center e una quantità di server che impilati l'uno sull'altro staccherebbero di gran lunga l'Everest in altezza. Sono alcuni dei numeri relativi alla nuvola così come li ha comunicati Google in un video dedicato al cloud. Scoprilvi tutti inquadrando questa pagina con il tuo smartphone dopo aver installato l'app BFC AR ed effettuato l'accesso alla sezione dedicata ai contenuti in realtà aumentata del numero di *Forbes Italia* che hai tra le mani. Buona visione.

Digitalizzare l'insurance

“Insieme a Google Cloud, sviluppiamo soluzioni assicurative con servizi innovativi e tecnologicamente avanzati”, dice Marco Sesana, country manager & ceo di Generali Italia

nelle concessionarie. Grazie al cloud in questi casi è stato possibile mantenere una continuità educativa e di business, e allo stesso modo il cloud fornisce la flessibilità e la versatilità necessarie per adattarsi anche alle situazioni più complesse o critiche. In momenti sfidanti e di grande cambiamento il cloud può offrire un supporto concreto, che ha alla base una infrastruttura globale, sicura e affidabile. Credo che tutto questo sia uno stimolo nell'accelerare il percorso verso il cloud, anche da parte di chi non l'ha ancora intrapreso.

Come vede il business del cloud nei prossimi mesi?

Il cloud offre un vantaggio a 360° e Google è riconosciuta come l'azienda più innovativa al mondo secondo il recente report di Boston Consulting Group. Ci auguriamo che questa posizione privilegiata ci possa consentire di aprire le porte del cloud e della molteplicità delle sue innovazioni al maggior numero di aziende possibile. Smart working, infrastrutture digitali a elevata affidabilità, machine learning, analisi dati, soluzioni per l'e-commerce: sono tutti strumenti che offrono un notevole vantaggio industriale a chi decide di fare questo passo. Un'altra importante area di business, infine, è rappresentata dall'hybrid cloud e dal multicloud, dove Google, come testimoniano il rilascio al mercato di piattaforme gratuite e open source come Kubernetes, è primissimo attore e promotore della democratizzazione tecnologica. **F**

Un laboratorio di idee innovative e

soluzioni pratiche per valorizzare i big data e ridisegnare al tempo stesso il modo di fare assicurazione, mettendo al centro del processo di trasformazione e personalizzazione di prodotti e servizi il cliente, con una rinnovata attenzione alla experience digitale. Questo il senso della partnership siglata da Generali Italia e Google Cloud, basata sulla tecnologia digitale e della nuvola a supporto delle reti.

Lo scopo della partnership non è soltanto quello di migliorare la produttività e incrementare le vendite. Facendo leva sulla tecnologia e i servizi del cloud di Google, Generali mira, infatti, a ristrutturare, integrare con nuove fonti e semplificare innanzitutto l'enorme mole di dati a disposizione nei mercati in cui la società è player di lunga data. E al tempo stesso provare a identificare nuovi servizi e nuove potenziali aree di business. Il tutto grazie al supporto delle metodologie di machine learning e deep learning resi disponibili dalla piattaforma Google Cloud. Sono previste tre aree di intervento prioritarie: soluzioni e servizi digitali personalizzati e connessi per la mobilità; strumenti per personalizzare l'offerta per i segmenti sia retail sia corporate e supportare l'evoluzione del rapporto cliente-agente; migliorare e velocizzare il servizio al cliente grazie all'uso di algoritmi avanzati di e smart automation sia in fase di sottoscrizione di una polizza sia nella richiesta di rimborso per un sinistro. Alla regia di un piano così ambizioso c'è l'Innovation Park di Mogliano Veneto con il suo laboratorio dove gli ingegneri di Google Cloud affiancano gli esperti di Generali Italia nell'ideazione e industrializzazione di prodotti e servizi. La partnership prevede anche un intenso programma di formazione sulle nuove tecnologie e competenze del futuro, a partire proprio dalle applicazioni dell'intelligenza artificiale e del machine learning, accelerando così la promozione di una cultura del cambiamento all'interno di un percorso che Generali Italia ha intrapreso da anni e che ora ha scoperto in Google Cloud un prezioso partner. Non è certo un caso se nel triennio la compagnia prevede l'aumento del 30% in formazione su questi ambiti.

“Con questa partnership acceleriamo sul nostro piano strategico per essere partner di vita delle persone nei momenti rilevanti: famiglia, benessere, lavoro e mobilità”, ha commentato Marco Sesana, country manager & ceo di Generali Italia al momento della firma lo scorso giugno. “Insieme a Google Cloud, unendo le reciproche competenze, sviluppiamo soluzioni assicurative con servizi innovativi e tecnologicamente avanzati. Vogliamo rendere eccellente e personalizzata l'esperienza dei nostri clienti retail e corporate delle global business lines”.



Marco Sesana



Francesco Bardelli

Francesco Bardelli, ceo di Generali Jeniot e chief business transformation officer di Generali Italia: “In Generali stiamo ridisegnando il modo di fare assicurazione: oltre a protezione e sicurezza intendiamo offrire più servizi di prevenzione e assistenza, e insieme alla rete distributiva, una nuova modalità di interazione basata su immediatezza e semplicità. Forti della nostra expertise negli advanced analytics e nella connected insurance, testimoniata dalla nascita della società Generali Jeniot, attraverso questa partnership acceleriamo ulteriormente nello sviluppo di servizi innovativi e nella costruzione di nuovi ecosistemi. I primi servizi e processi innovativi saranno lanciati entro fine anno, con l'obiettivo di essere ancora più vicini ai nostri clienti e più facilmente accessibili sui canali digitali, ancora più attuali nel contesto di emergenza che il paese sta attraversando”.