

IBM ridisegna la sua strategia aprendosi al Cloud

Abbiamo incontrato **Alessandro La Volpe**, Direttore Ecosystem Development IBM Europa, e **Erminia Nicoletti**, Ecosystem Development Marketing Leader IBM Europe, per parlare delle nuove strategie di IBM.



“IBM è molto cambiata rispetto a un anno fa”, afferma Alessandro La Volpe, “ed ora la sua strategia è basata su tre pilastri: innanzitutto la gestione dei dati, che sono la risorsa primaria aziendale e che si esplicano in molti modi spaziando dai dati classici ai big data ai predictive analytics, per arrivare al perspective analytics e al cognitive computing. Il secondo pilastro è il cloud computing con una offerta che spazia dall’infrastruttura, alla piattaforma fino alle applicazioni. Il terzo nuovo pilastro si chiama System of engagement e riguarda il nuovo mondo applicativo focalizzato su social, mobile, sicurezza; rispetto al system of engagement sappiamo che ogni nostro cliente ha bisogno di sviluppare una strategia per l’ingaggio one to one dei suoi clienti e quindi mettiamo a disposizione strumenti innovativi e specifici. Inoltre, alla base di questi tre pilastri c’è l’offerta hardware in ambito mainframe, storage e power”.

Che cosa è successo negli ultimi 12 mesi? A metà dello scorso anno abbiamo annunciato l’acquisizione di Softlayer, società specializzata nell’*Infrastructure as a service* con diversi datacenter nel mondo. Le caratteristiche distintive della società sono l’elevata flessibilità di configurazione, il gran numero di Api a disposizione (ambienti diversi nei quali far lavorare le applicazioni) e i potenti strumenti che consentono di gestire in modo efficiente gli ambienti stessi. A gennaio di quest’anno è stata annunciata la strategia di espansione di Softlayer, con l’apertura durante il 2014 di 12 nuovi datacenter nel mondo, dei quali tre in Europa (Parigi, Francoforte e Londra). Sono stati anche rilasciati nuovi servizi su Softlayer che permettono di convertire delle applicazioni nate per l’uso in rete locale in azienda per farle girare in modalità Cloud su Softlayer senza nessun ulteriore sviluppo. A metà febbraio è stata annunciata Bluemix, la nostra *Platform as a service* basata su Cloud Foundry (ambiente Open Source), che gira su Softlayer e che viene usata per lo sviluppo, la gestione, il deployment e il rilascio in produzione di applicazioni social, mobile, big data, ossia tutto ciò che può essere definito come il nuovo mondo dei sistemi di ingaggio delle aziende nei confronti dei loro clienti. Sopra Bluemix c’è tutto il mondo del

Software as a service (SaaS) e qui la strategia di IBM è duplice, da un lato le acquisizioni di aziende specializzate nel settore come Cloudant, acquisita a febbraio, che ha portato a più di 100 soluzioni IBM attualmente disponibili, dall’altro la trasformazione del nostro storico portafoglio software che stiamo rendendo disponibile anche in modalità SaaS. Tutti i prodotti (sia nostri sia di terze parti) verranno commercializzati tramite il nostro nuovo IBM Cloud Marketplace. Per semplificare, i tre pilastri su cui si basa la nuova strategia IBM sono l’infrastruttura cloud con Softlayer, la piattaforma per lo sviluppo applicativo con Bluemix e l’accesso al mercato con il nostro Marketplace. Tutto questo è stato definito negli ultimi 12 mesi.

Quali sono i vostri concorrenti principali? Rispetto al cloud dipende se parliamo di Infrastructure as a service oppure di Platform as a service i concorrenti possono essere diversi; infine per il SaaS (Software as a service) ci sono vari operatori a seconda dell’ambito applicativo, che operano in settori molto diversi.

Torniamo su Bluemix, a chi vi rivolgete? Agli Isv principali, alle startup, al mondo accademico, a tutti gli sviluppatori che vogliono realizzare applicazioni nel cloud. L’obiettivo è quello di far adottare a queste persone hardware, software e servizi IBM sia per complementare le loro soluzioni sia per aiutarli a sviluppare nuovi software. Per far ciò, abbiamo più di 20 innovation center in Europa, di cui uno in Italia (a Segrate), che sono i luoghi fisici nei quali poter lavorare con queste terze parti.

Come fate a far conoscere Bluemix agli sviluppatori? Abbiamo realizzato piani marketing specifici per figura professionale e usiamo strumenti diversi da quelli classici. Per esempio, per gli Isv tradizionali proponiamo i Bluemix Day durante i quali non facciamo presentazioni ma collaboriamo con lo sviluppatore mostrando, per esempio, come realizzare un’applicazione Android, oppure come utilizzare un motore di Big Data. Si tratta di veri e propri laboratori applicativi finalizzati alla conoscenza pratica del nostro strumento. Ma non solo: teniamo anche lezioni presso le università e utilizziamo

i nostri canali social. Inoltre, in Italia abbiamo una partnership con Talent Garden, società che punta sugli innovatori digitali con uno spazio di co-working a Milano, con cui organizziamo anche degli hackathon (incontri nei quali sviluppatori e startup si mettono alla prova per realizzare applicazioni particolari). Per le startup dallo scorso anno abbiamo introdotto anche il Global Entrepreneur Program, che mette a disposizione, oltre all’infrastruttura (Softlayer) e alla piattaforma per lo sviluppo delle applicazioni (Bluemix) anche i mentor, gli incubatori e i potenziali finanziatori.

Perché gli sviluppatori dovrebbero usare Bluemix?

Per la facilità di adozione della piattaforma e per i livelli di servizio, perché viene gestito tutto il runtime: dal database all’application server ai servizi di mobility, ai servizi social e a quelli di integrazione. Inoltre, Bluemix è componibile, cioè all’interno della piattaforma posso utilizzare solo quello che mi serve come servizio, posso aggiungere la mia parte come sviluppatore e rilasciare poi la mia applicazione. In questo modo il software realizzato può diventare un servizio per gli altri in una logica di condivisione. Da non trascurare inoltre che attualmente Bluemix ha un accesso gratuito e ad oggi si sono già collegati migliaia di sviluppatori che lo stanno provando e noi stiamo valutando tutte le segnalazioni per migliorare ulteriormente la piattaforma.

Ma questi nuovi servizi si integrano con il mondo applicativo esistente?

Questo dell’integrazione è un problema che abbiamo subito affrontato: ad aprile abbiamo annunciato una serie di nuovi servizi per l’integrazione ibrida tra quello che gira nel mondo cloud pubblico e le applicazioni aziendali che stanno dietro al firewall.

Insomma, IBM sta rapidamente cambiando aprendosi anche al mondo delle applicazioni basate sul cloud. Un’evoluzione importante ma ben integrata nella struttura stessa della società, e comunque indispensabile per un’azienda che vuole continuare ad avere prospettive di crescita nel breve e nel lungo periodo.