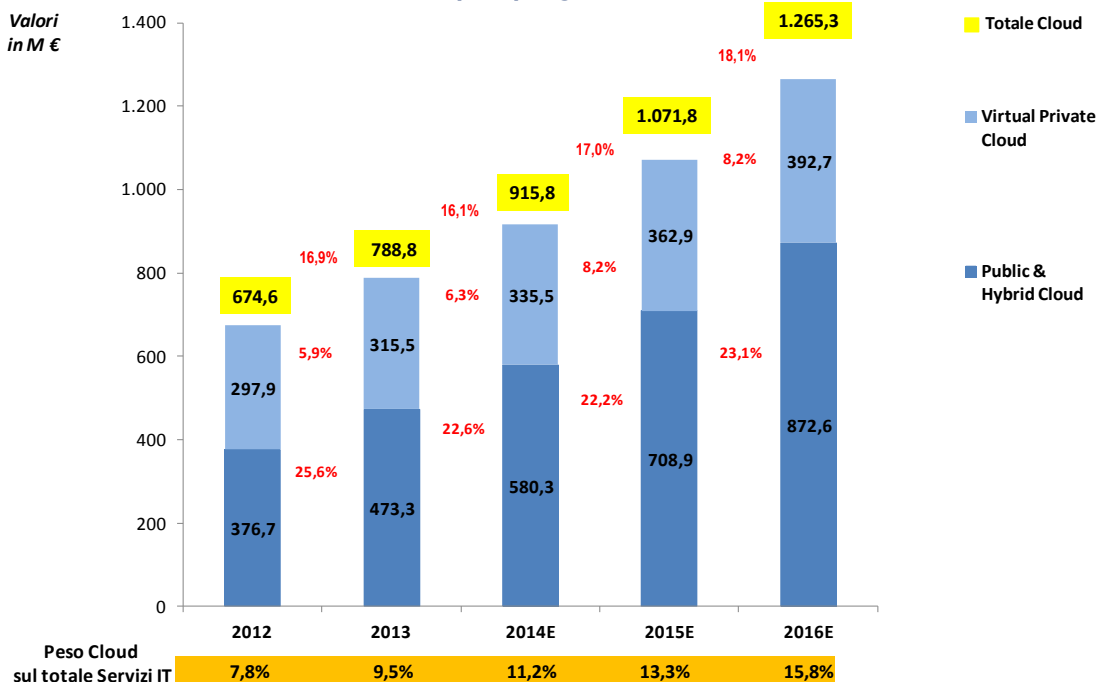


## Il mercato del Cloud Computing Business in Italia

Milano, 12 marzo 2014 – **Il Cloud Computing per il Mercato Business è ormai una realtà anche in Italia.** Cresce l'interesse delle aziende clienti di tutte le dimensioni e tipologie verso il Cloud Computing. Se è vero che la recrudescenza della crisi finanziaria ed economica continua a frenare e spesso a bloccare gli investimenti, è altrettanto vero che si modificano radicalmente le richieste ai fornitori di IT, e la stessa visione dell'IT in azienda. E' nel mirino il Valore reale generato dall'uso dell'IT, e sempre più aziende si rendono conto del vantaggio di utilizzare risorse e soluzioni innovative senza averne il possesso e delegandone la gestione della complessità, ricorrendo dunque al Cloud Computing. **I servizi Cloud hanno raggiunto nel 2013 un valore complessivo di 788,8 M€, in crescita del 16,9% sul 2012, in netta controtendenza rispetto all'andamento del mercato IT Affari (-4,6%) e del mercato Servizi IT Affari (-4,0%).** Il 60% del mercato è riferito alla componente Public & Hybrid Cloud - con un peso predominante dei servizi di tipo Hybrid - mentre il restante 40% deriva da servizi di Virtual Private Cloud. Sono questi alcuni dei dati che emergono dallo studio condotto da SIRMI a fine 2013 sul mercato del Cloud Computing Business in Italia, che misura i trend per gli anni dal 2011 al 2016E nei suoi molteplici segmenti, raggruppati nelle macro aree Infrastructure as a Service (IaaS), Platform as a Service (PaaS), Software as a Service (SaaS) e Mobile Cloud. Il perimetro di mercato valorizzato comprende servizi che, pur essendo erogati su piattaforme tipicamente Cloud (ad esempio PEC, Firma Digitale e Posta Elettronica Certificata), a livello internazionale non vengono fatti rientrare in questa practice. I mercati IaaS e SaaS pesano sul totale rispettivamente il 54,6% ed il 41,5%, mentre PaaS e Mobile si presentano ancora come aree di nicchia.

**Il Mercato dei servizi Cloud Business in Italia per tipologia**



Fonte: SIRMI SPA - febbraio 2014

Il mercato SaaS evidenzia nel 2013 una maggiore crescita rispetto al 2012, a cui segue nel 2014 un rallentamento. La maggiore crescita del 2013 è influenzata da una maggiore adozione di soluzioni SaaS e dall'aumento della base installata anche in quei segmenti che nel 2012 avevano registrato performance negative (ad esempio Firma Digitale) o molto contenute (ad esempio CRM e SFA). Nel 2014, invece, alcuni segmenti di mercato (ad esempio Posta Elettronica) iniziano a scontare un effetto di progressiva saturazione, dovuta ad una maggiore adozione di tali ambiti applicativi, che determina un rallentamento della spesa in servizi SaaS.

Per quanto riguarda il mercato IaaS, si è osservato nel 2013 un rallentamento della crescita a causa di uno scenario economico ancora negativo che ha frenato gli investimenti, soprattutto di carattere infrastrutturale, e del rinvio dei progetti di adozione di soluzioni IaaS da parte di molte aziende, in attesa di valutare il modello di Cloud Computing più adatto alle loro caratteristiche ed esigenze; inoltre la minore crescita dei servizi IaaS nel corso del 2013 risente anche di una progressiva diminuzione delle tariffe e dei prezzi (minore ARPU).

***Il Mercato dei servizi Cloud Business in Italia per segmento***

Milioni di euro	2012	2013	2014E	2015E	2016E
SaaS	268,1	327,6	381,3	444,8	517,0
IaaS	380,9	430,4	493,9	573,6	675,9
PaaS e Mobile	25,6	30,7	40,6	53,4	72,4
<b>Totale mercato Cloud Computing</b>	<b>674,6</b>	<b>788,8</b>	<b>915,8</b>	<b>1071,8</b>	<b>1265,3</b>
Crescite %					
SaaS	20,3%	22,2%	16,4%	16,6%	16,2%
IaaS	16,1%	13,0%	14,7%	16,2%	17,8%
PaaS e Mobile	39,5%	20,2%	32,1%	31,5%	35,5%
<b>Totale mercato Cloud Computing</b>	<b>18,5%</b>	<b>16,9%</b>	<b>16,1%</b>	<b>17,0%</b>	<b>18,1%</b>

Fonte: SIRMI SPA - febbraio 2014

Sebbene cresca la domanda di servizi di Cloud Computing da parte di clienti di tutte le dimensioni, ad oggi la spesa è concentrata nella fascia TOP (> 250 addetti) che genera il 53,5% degli investimenti; le aziende di fascia Enterprise (50 – 250 addetti) contribuiscono alla spesa totale con una quota pari al 26,8%, mentre le aziende SME e SOHO (< di 50 addetti) con una quota pari al 19,7%. Il peso delle tre fasce di clienti cambia tuttavia se si passa dall'analisi del mercato totale all'analisi delle singole tipologie di servizi Cloud: in particolare in area SaaS l'incidenza delle aziende TOP scende al 44,9%, mentre le due fasce dimensionali inferiori presentano un peso del tutto analogo (27,6% per le aziende Enterprise Vs 27,5% per le aziende SME + SOHO). Questi dati confermano chiaramente che i servizi di Cloud Computing non rappresentano una tipologia di servizi adatta alla sola fascia PMI; anzi vengono percepiti da molte organizzazioni di grandi dimensioni come un'ottima soluzione per ampliare il data center aziendale. Allo stesso tempo i dati di mercato confermano che le PMI si stanno sempre più avvicinando al mondo Cloud, ma con un'attenzione maggiore rivolta all'area SaaS rispetto a quella IaaS, potendo la prima rappresentare l'opportunità di ridurre o annullare completamente gli investimenti infrastrutturali.

## **Comunicato Stampa**

Il Cloud Computing sta producendo effetti significativi anche sul Sistema dell'Offerta ICT. A fronte dei cambiamenti in atto nella Domanda di mercato, gli Operatori ICT perseguono sempre più decisamente nuovi modelli di business, e fra questi il Cloud Computing ha particolare rilievo. Che il modello sia quello di Cloud Solution Provider o di Cloud Service Provider, è evidente la decisa crescita del numero dei Player attivi sul Cloud Computing in Italia.

Quasi tutte le tipologie di Player ICT tradizionali, compresi i Distributori, si orientano alla proposta di un'offerta Cloud, ed accanto ai principali player ICT si attivano sempre più operatori di piccole e medie dimensioni, con presenza regionale o locale. Chi propone e gestisce infrastrutture si orienta ai Cloud Services infrastrutturali; chi propone applicazioni inizia decisamente ad erogarle in modalità Cloud; chi ha fino ad oggi vissuto soprattutto di progetti si orienta decisamente ai servizi pluriennali. Non solo, l'offerta Cloud è in continua evoluzione: molti ISV e software house con applicazioni di proprietà che quindi per origine e tipologia di offerta si presentano come Cloud Solution Provider propongono anche offerte tipiche dei Cloud Service Provider, sostenendo direttamente gli investimenti necessari in infrastrutture e piattaforme.

Nonostante l'opinione diffusa che il Cloud Computing possa danneggiare le Terze Parti, offrendo ai Cloud Service Provider l'opportunità di disintermediare, in Italia sta crescendo il peso dei Partner di Canale, che possono aggiungere il proprio valore all'offerta del Cloud Service Provider oppure limitarsi alla sola attività di rivendita, magari in white labelling, riuscendo così a presentarsi sul mercato in qualità di Cloud Service Provider senza tuttavia sostenere i necessari investimenti; non solo, è da segnalare il fenomeno dei Cloud Broker, che si propongono ai Clienti in qualità di Consulenti indipendenti e collaborano con l'IT Manager e le funzioni aziendali per trovare le soluzioni Cloud più adatte.

Il leader di mercato è Telecom Italia, con una quota del 13,6% sul mercato complessivo del Cloud Computing; ed a tal proposito è da sottolineare che su un mercato frammentato come quello dell'IT, tale quota è di tutto rilievo. Telecom Italia passa in seconda posizione (9,6%), dietro Aruba (9,8%), nell'area di mercato Public & Hybrid Cloud, mentre torna in prima posizione nell'area Virtual Private Cloud, con una quota del 19,6%, seguita da IBM che ne detiene una quota del 14,0%.

\*\*\*\*\*

***SIRMI** è una società di Ricerche, Consulenza ed Analisi di Mercato, specializzata nel settore della Digital Technology. Dal 1976, **SIRMI** segue ed analizza l'evoluzione del settore in tutte le sue componenti, dai Prodotti alle Soluzioni, dai Fornitori ai Mercati e ai Canali Distributivi. In oltre 35 anni di attività, **SIRMI** ha acquisito uno straordinario ed esclusivo patrimonio di informazioni, competenze ed esperienze, affermandosi come una delle fonti più attendibili ed autorevoli del settore: sono clienti **SIRMI** i maggiori fornitori di Information Technology e Telecomunicazioni attivi sul mercato italiano. La missione di **SIRMI** è quella di supportare gli operatori della Digital Technology con informazioni di carattere sia Strategico che Operativo, e di aiutare i suoi Clienti a definire ed implementare le loro opportunità di Business e i loro Piani di Marketing.*

***SIRMI** opera su diverse linee strategiche: **Consulenza strategica, Ricerche su Mercati, Canali e Competition, Database Marketing e Supporto alle Operazioni di Marketing.***

Per ulteriori informazioni:

**SIRMI SPA**

e-mail: [press@sirmi.it](mailto:press@sirmi.it)

Tel. 02 876541 Fax 02 876985

[www.sirmi.it](http://www.sirmi.it)