

# Il software tra industria e artigianato

È il momento delle App che ci aiutano nel nostro quotidiano sia lavorativo che personale e ci facilitano l'esistenza. In parallelo l'Industria del software è andata via via evolvendo, in diverse direzioni

di **Maurizio Cuzari**

**T**empi duri, per chi ha chiaro il principio secondo cui senza software adeguato, i più belli ed innovativi ritrovati della tecnologia digitale lasciano il tempo che trovano.

La rincorsa alla crescita della potenza elaborativa è sostenuta da tempo dalla ricerca di nuovi materiali e di nuove logiche di gestione del dato primario; e non siamo troppo lontani dal rilascio, non ancora con logica industriale, di sistemi basati su innovativi principi chimico - fisici che fra l'altro produrranno calore infinitesimale; e sul tema dell'archiviazione del dato, gli algoritmi di compressione fanno passi da gigante, in parallelo con il rilascio di nuove device che permettono velocità di accesso all'informazione ieri impensabili.

Ma chi si occupa di IT sa bene che è il corretto equilibrio fra componenti hardware e software a fare la differenza, e che un hardware della massima potenza lascia il tempo che trova, se non dotato di adeguato software.

E qui c'è molto da pensare, sia sotto il profilo dell'orientamento dell'Industria ICT, sia per quanto attiene alla reale applicabilità di processi di innovazione spinti basati sul software, sia ancora più banalmente per quanto attiene al pensiero comune in merito al software.

È il momento delle App, che certamente ci aiutano nel nostro quotidiano sia lavorativo che personale e permettono accesso ad informazioni che ci facilitano l'esistenza; a tal punto che nel percepito di molti il software si iper - semplifica, e diviene sempre più

difficile per chi lo produce farsene riconoscere il valore, o anche solo l'impegno profuso nella sua realizzazione e messa in esercizio.

In effetti le App inducono facilmente a pensare che tutto sia semplice, e che all'idea geniale non corrispondano mesi, anni di lavoro perché l'idea diventi soluzione facilmente fruibile; ed ancora, le App, soprattutto Consumer, rispondono solitamente al principio economico "produci una volta, incassi poco per volta ma da tanti", con prezzi unitariamente bassissimi richiesti al loro singolo fruitore, nella speranza che siano milioni i fruitori, e che il risultato per lo sviluppatore si misuri in milioni, solitamente di dollari.

Prescindiamo per un attimo dalla presa d'atto che delle miriadi di App rilasciate sono poche quelle che riescono ad imporsi sul Mercato dando luogo ad un vero business, e focalizziamo invece l'attenzione sul senso dell'App: una soluzione solitamente elementare, tipicamente auto - installante ed orientata al fai da te, in cui è oggi marginale la possibilità di integrazione con altre soluzioni. E sappiamo che i processi di integrazione sono casi marginali, proprio perché le App nascono per funzioni d'uso specifiche e predefinite, anche articolate ma solitamente mai complesse, e lì si fermano, senza evolvere in termini di ecosistema.

Le App sono sinonimo di Cloud: vanno su device mobili, accedono a dati remoti, permettono interazione con informazioni predefinite accessibili da rete; ed anche per questo sostengono implicitamente la diffusione del Cloud, in un combinato disposto

fra percezione di semplicità e di low cost di entrambe le discipline.

Ben altro è mettere le mani su soluzioni software di maggiore spessore, capaci di incidere profondamente sul comportamento e sull'atteggiamento di un'organizzazione strutturata e sul suo ambiente correlato, sempre più vasto ed eterogeneo.

I livelli di interazione fra una soluzione Enterprise e mille altre componenti dell'Intelligenza digitale di un'azienda e del mondo che la circonda, sempre più aperto, sono molteplici, certamente non infiniti ma il più delle volte indefiniti, ed a chiunque di IT professionale si occupi, è evidente che il livello di complessità è diverso, come lo è lo spessore della tematica sulla Sicurezza, sulla Integrità ed Univocità del dato (una compagnia aerea non dovrebbe potersi permettere di vendere lo stesso posto a due clienti, come un'azienda del Commercio deve tenere esattamente aggiornata la consistenza del suo magazzino e la disponibilità dichiarata via web), sulla correlazione fra un'informazione generata da un sottosistema e il suo rimbalzo, con le relative implicazioni, su altri sottosistemi correlati e soprattutto sulle decisioni, umane e non, conseguenti.

Se questo scenario è ragionevolmente condivisibile, è altrettanto evidente che in parallelo l'Industria del software è andata via via evolvendo, in diverse direzioni.

La prima consiste nella progressiva affermazione del software "industriale" o quantomeno di quelle soluzioni che nascono avendo dalla propria una massa critica sia di sviluppatori che di Clienti tale da poter distribuire adeguatamente l'impegno in manutenzione e aggiornamento: chi dispone di risorse, può essere più puntuale ed immediato nel rilascio di patch e di nuove release con componenti innovative, mentre chi mantiene artigianalmente una propria soluzione software fa fatica star dietro alla velocità di cambiamento del mondo che lo circonda, e la cancellazione di qualche contratto di manutenzione da parte di Clienti può mettere in discussione la sostenibilità economica dell'impresa.

Anche per questo, e non solo per carenza di skill o per fenomeni di concentrazione, peraltro forti anche in Italia, si continua a ridurre il numero delle software house loca-

## STIME

### Il software e i servizi secondo SIRMI

Secondo le ultime rilevazioni di SIRMI - luglio 2015, il mercato del Software e dei Servizi di sviluppo rappresenta il 40% circa dello spending IT in Italia, con un leggero decremento (-2,2%) stimato a fine 2015 rispetto al 2014. È da ricordare che le metriche prevedono che piattaforme software e soluzioni erogate in Cloud contribuiscono a comporre la componente di spending riconosciuta come SaaS, e in quanto tale classificata nei Servizi gestiti.

La somma delle componenti Software, PaaS e SaaS fanno registrare un incremento dello 0.4% nel 2014 ed un ulteriore incremento dell'1,3% atteso per il 2015, a testimonianza del cambiamento strutturale della composizione dello Spending IT



**MAURIZIO CUZARI,**  
Executive VP, NetConsulting Cube  
Amministratore Delegato, SIRMI

li e nazionali detentrici di un proprio prodotto, soprattutto in ambito gestionale, e si moltiplica il numero dei Fornitori che concentrano gli sforzi sullo sviluppo di verticali di soluzioni internazionali, posizionandosi sempre più come erogatori di servizi di personalizzazione.

In parallelo, le soluzioni software esposte su portali web ed accessibili in Cloud si moltiplicano: ed hanno successo quelle che attivano sul terreno Partner in grado di gestire un servizio di adattamento, personalizzazione, integrazione; e chi sostiene che con il Cloud scompaiono personalizzazioni ed integrazioni, non ha studiato a fondo le potenzialità del Cloud ed i principi del Virtual Private.

Mettere le mani su una soluzione già installata è, per la funzione IT di un'azienda, un incubo; già un cambio di release si rivela il più delle volte complesso e dispendioso quanto il primo progetto di implementazione e messa in esercizio; ed ancora, il ritrovare, interpretare correttamente, ripristinare su una nuova soluzione tutte le correlazioni con le altre componenti del Sistema Informativo, è una delle imprese più ardue, anche in presenza di adeguata documentazione, che il più delle volte si rivela comunque parziale, imprecisa, non aggiornata.

Ma è fondamentale, all'interno di un'azienda, avere il coraggio di innovare sulla componente software, superando il paradigma "con maggiore potenza e capacità supplisco alle carenze dell'applicazione"; è con il nuovo software che si fanno cose nuove, ed è adottando soluzioni orientate al futuro che si colma il gap sempre più vasto fra la digital experience delle Persone, abituate dalle App a fare subito ed a costo zero, e quella delle organizzazioni strutturate, che hanno la infelice tendenza al "si è fatto sempre così", strada maestra per perdere per strada l'attenzione e l'affezione di Collaboratori, Clienti, Consumatori.

Certo, nelle funzioni IT aleggiano alcuni mantra: i costi di manutenzione ed aggiornamento richiesti dai Software vendor sono eccessivi; il lock up derivante dall'aver scelto una soluzione è una barriera insormontabile - detto anche "il software una volta scelto è per la vita, altro che la moglie..."; sarebbe il caso che le multinazionali paghino in Italia le tasse su quanto incassano in Italia - ed anche su questo c'è un forte movimento a livello sia comunitario che nazionale, che potrebbe dar luogo in tempi ragionevolmente brevi alla "digital tax" (mai principio fu sano quanto il nome inappropriato...).

Il business del software è "per accumulo"; una volta acquisito un Cliente, questo riconosce al Fornitore un importo annuale che, a dare un'occhiata ai bilanci, si rivela spesso imbarazzantemente superiore rispetto alla somma di ammortamento dello sviluppo e costi di manutenzione ed aggiornamento; ma quello del software, ancorché possa essere considerato oligopolistico, è un mercato libero, sul quale anzi dovremmo puntare per dare spessoro al tanto auspicato Rinascimento digitale del Sistema Italia.

In più momenti abbiamo ipotizzato che si aiutano le aziende ad innovare non (solo) attraverso il sostegno all'acquisto di PC e Server, ma detassando i processi di Innovazione, nell'ambito dei quali il software ha un ruolo preminente; ed a guardar bene, in molti bandi di finanziamento questo principio è stato recepito. Forse non ci resta che lavorare affinché il software - non necessariamente made in Italy - assurga ad una sua dignità di leva chiave per l'Innovazione, e sperare che incentivi e detassazioni vengano concessi non più solo sui beni fisici, retaggio del tempo in cui gli Operai erano alla catena di montaggio, e non veniva riconosciuto nessun ruolo agli "Operai della Conoscenza e dell'Immateriale". ■

#### Mercato IT Italia

Milioni di €	2013	2014	2015
Hardware	6.593,0	6.420,0	6.046,0
Software - licenze e manutenzioni	3.951,0	3.880,8	3.836,0
Servizi di Sviluppo	3.579,6	3.433,3	3.320,5
Servizi gestiti	4.764,4	4.750,8	4.815,5
di cui Cloud PaaS	22,8	32,4	43,8
di cui Cloud SaaS	327,6	405,8	493,5
<b>Totale</b>	<b>18.888,0</b>	<b>18.484,9</b>	<b>18.018,0</b>

#### Mercato IT Italia

Andamento percentuale	2014 su 2013	2015 su 2014
Hardware	-2,6%	-5,8%
Software - licenze e manutenzioni	-1,8%	-1,2%
Servizi di Sviluppo	-4,1%	-3,3%
Servizi gestiti	-0,3%	1,4%
di cui Cloud PaaS	42,1%	35,2%
di cui Cloud SaaS	23,9%	21,6%
<b>Totale</b>	<b>-2,1%</b>	<b>-2,5%</b>

#### Mercato IT Italia

Peso sul totale	2013	2014	2015
Hardware	34,9%	34,7%	33,6%
Software - licenze e manutenzioni	20,9%	21,0%	21,3%
Servizi di Sviluppo	19,0%	18,6%	18,4%
Servizi gestiti	25,2%	25,7%	26,7%
di cui Cloud PaaS	0,1%	0,2%	0,2%
di cui Cloud SaaS	1,7%	2,2%	2,7%
<b>Totale</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

#### Mercato Software Italia

Milioni di €	2013	2014	2015
Systems Software	467,3	458,9	456,6
Middleware	2.242,3	2.221,7	2.212,1
Applicativi	1.241,4	1.200,2	1.167,3
Totale Software	3.951,0	3.880,8	3.836,0
Cloud PaaS	22,8	32,4	43,8
Cloud SaaS	327,6	405,8	493,5
<b>Totale Software e SaaS</b>	<b>4.301,4</b>	<b>4.319,0</b>	<b>4.373,3</b>

#### Mercato Software Italia

Andamento percentuale	2014 su 2013	2015 su 2014
Systems Software	-1,8%	-0,5%
Middleware	-0,9%	-0,4%
Applicativi	-3,3%	-2,7%
Totale Software	-1,8%	-1,2%
Cloud PaaS	42,1%	35,2%
Cloud SaaS	23,9%	21,6%
<b>Totale Software e SaaS</b>	<b>0,4%</b>	<b>1,3%</b>

#### Mercato Software Italia

Peso sul totale	2013	2014	2015
Systems Software	10,9%	10,6%	10,4%
Middleware	52,1%	51,4%	50,6%
Applicativi	28,9%	27,8%	26,7%
Totale Software	91,9%	89,9%	87,7%
Cloud PaaS	0,5%	0,8%	1,0%
Cloud SaaS	7,6%	9,4%	11,3%
<b>Totale Software e SaaS</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>