

di Edoardo Bellocchi

SYSTEM INTEGRATOR: DARE VALORE ALLA DIGITAL TRANSFORMATION

I nuovi ruoli e le nuove competenze di una figura ancora centrale nel panorama IT

L'EVOLUZIONE SENZA SOSTA



Da fornitore coinvolto su progetti specifici, a partner nel viaggio verso la trasformazione

Fabrizio Comandini,
Offering Director
di Lantech Longwave

a largo spettro, che partono dagli aspetti inerenti le infrastrutture fisiche (rete, comunicazioni, banda, latenza...) e abbracciano gli aspetti di erogazione delle applicazioni (risorse computazionali, gestione dei dati, ambienti applicativi, autenticazioni e autorizzazioni...), senza dimenticare la continuità dei servizi e la sicurezza, cioè business continuity, sicurezza infrastrutturale e applicativa, monitoraggio, correlazione eventi e remediation plan. Il tutto con una esperienza che consenta di gestire non solo il nuovo, ma di coprire tutto l'intero perimetro, che quasi sempre comprende infrastrutture, applicazioni e sistemi di generazioni diverse e a volte anche cronologicamente distanti tra loro.

1 Poche aziende possono progettare il proprio sistema informativo partendo da un foglio bianco: poter attivare nuovi servizi con una rapidità impensabile prima dell'avvento del cloud, non ne semplifica la integrazione con tutto il preesistente. Anzi, l'integrazione di soluzioni cloud, quando non pianificata con un approccio sistemico, apre una serie di fronti complessi che l'IT del cliente si trova a dover affrontare: integrare nuove e vecchie applicazioni, garantire performance end-to-end, garantire livelli di security adeguati rendendo facile l'accesso ai servizi, garantire l'integrità di dati e sistemi dovunque questi siano.

Queste sono solo alcune delle sfide, e pochi clienti sono in grado di affrontarle da soli. Il System Integrator quindi si trasforma da fornitore da coinvolgere su progetti specifici a partner che accompagna il cliente nel proprio percorso di digitalizzazione, con una presenza continuativa per svolgere un ruolo attivo nel disegno e nella implementazione delle infrastrutture portanti del sistema informativo aziendale "allargato".

2 Per ricoprire il ruolo precedentemente descritto, il System integrator deve mettere a disposizione competenze

3 Moltissimo. La velocità con cui il mercato rende disponibili nuove tecnologie, o con cui rende soluzioni, fino a oggi per pochi, disponibili a tutti, rappresenta per un System Integrator un moderno paradosso di Achille e la tartaruga. Solo che, nel nostro caso, è il più veloce il mercato, che scappa, ed è il System Integrator a dover inseguire. Nel proprio ruolo di partner tecnologico, il System Integrator deve avere la capacità di riconoscere quali nuove tecnologie e quali vendor rappresentano reali vantaggi per il cliente, evitando di sposare incondizionatamente e in maniera dogmatica mode tecnologiche qualora queste non offrano reali benefici per le esigenze e per la realtà del cliente specifico.

Domande

1 Dal vostro punto di vista, come considerate sia cambiato in generale il ruolo del System Integrator all'interno delle strategie di digitalizzazione delle imprese clienti?

2 Più in dettaglio, quali sono i principali elementi di valore che oggi un System Integrator può portare alle aziende?

3 Quanto conta oggi, per un System Integrator, la capacità di fare scouting di nuove tecnologie e di nuovi vendor da portare sul proprio mercato?