

Valutazione dei servizi di File Transfer in ambiente cloud

Per stare un passo avanti nella curva della pianificazione



Sommario:

- 1 Introduzione
 - 2 Il software MFT sta cambiando
 - 3 Potenziali vantaggi di servizi basati su cloud
 - 4 Altre considerazioni
 - 4 Guardando avanti
-

Introduzione

Questo white paper si propone di esaminare i servizi di File Transfer in ambiente cloud, presenti ormai nelle strategie di pianificazione IT di aziende di tutte le dimensioni nei più vari settori e in tutto il mondo. L'enorme potenziale di tali servizi trova conferma in una ricerca condotta in collaborazione con Vanson-Bourne, nella quale si sostiene inoltre che l'implementazione dei servizi figura negli orizzonti di pianificazione di breve periodo di molte aziende (se non della maggior parte) con importanti reti di tipo B2B (Business to Business).

Quando si parla di trasferimento di file, con l'espressione "basato su cloud" o "servizi in outsourcing" si intendono i servizi forniti da una terza parte per il trasferimento di file di grandi dimensioni come alternativa al tradizionale software MFT (Managed File Transfer, trasferimento file gestito) utilizzato in loco. La nostra ricerca indica che i servizi basati su cloud sono diventati un'opzione di pianificazione di breve periodo per le reti di aziende IT, in quanto offrono potenziali vantaggi ai clienti giusti ed evidenziano problematiche che devono essere analizzate con attenzione praticamente in qualsiasi decisione per implementarne l'uso in casi specifici.

Storicamente la funzione di trasferimento file IT è sempre stata controllata al 100 percento all'interno dell'azienda per via dell'evidente vantaggio che tale controllo conferisce per la sicurezza e la capacità di risposta ai clienti interni e ai partner commerciali. Tale controllo, ovviamente, è stato distribuito tra le organizzazioni IT e le organizzazioni delle linee di business con l'ausilio di software MFT e servizi di terze parti, ma non si è verificato alcun passaggio di responsabilità significativo delle funzionalità globali alle terze parti. Questa tendenza storica però sta ormai passando il testimone all'uso dei servizi basati su cloud, che delegheranno a tecnologie esterne una parte del controllo interno. Perché un'azienda dovrebbe prendere in considerazione un tale cambiamento nella strategia di gestione dei file? E quali sono i fattori più importanti di cui tenere conto nell'analisi dell'idoneità di un mutamento di strategia?

Le risposte a queste domande possono essere di aiuto per iniziare a pensare a una discussione su questo argomento così importante per l'attività aziendale.



Il software MFT sta cambiando

Un'indagine condotta su 500 aziende di varie dimensioni a partire da 1000 dipendenti negli Stati Uniti, in Francia, nel Regno Unito e in Germania fornisce una grande quantità di dati su piani di trasferimento file e relative problematiche in vari settori aziendali. Dirigenti e professionisti IT intervistati in rappresentanza di società di distribuzione e vendita al dettaglio, aziende manifatturiere, fornitori di servizi finanziari e altre aziende commerciali offrono un'immagine nitida di un ambiente IT aziendale in fase di transizione.

Gli intervistati riferiscono che le dimensioni dei file aumentano, i trasferimenti di file sono sempre più numerosi e, soprattutto nelle piccole aziende, i problemi legati al trasferimento dei file potrebbero avere già superato le capacità interne. Molte aziende di ogni dimensione affrontano problemi che potrebbero essere risolti da servizi in outsourcing per particolari trasferimenti di file. Per tale motivo il 75 per cento delle società esaminate dispone già di strategie dettagliate, o le sta sviluppando, per affidare a fornitori esterni categorie specifiche di trasferimenti di file.

Prendendo in considerazione questi esiti della ricerca, la sua azienda prevede di valutare il ricorso a servizi basati su cloud o in outsourcing per risolvere eventuali problematiche riscontrate con il trasferimento di file? Nella tabella seguente viene dettagliato il comportamento di altre aziende:

Aziende che stanno considerando di ricorrere a servizi basati su cloud o in outsourcing per il trasferimento di file

	Dipendenti		
	Totale	1000-3000 dipendenti	Oltre 3000 dipendenti
Sì - entro 6 mesi	25%	30%	19%
Sì - entro 7-12 mesi	34%	36%	32%
Sì, ma non prima di 12 mesi	10%	8%	12%
La possibilità è già stata considerata	15%	14%	16%
No	16%	12%	21%

Coerentemente con questo obiettivo strategico, tutte le aziende, con pochissime eccezioni, hanno identificato dei tempi entro i quali intendono analizzare la fattibilità di servizi basati su cloud. Complessivamente il 59 per cento degli intervistati intende dare inizio a una valutazione entro i successivi 12 mesi e in genere sono in prima fila le piccole imprese e le aziende di settori industriali con il maggior numero di partner in reti B2B, come vendita al dettaglio, distribuzione e trasporti.

È chiaro che differenze a livello di dimensione delle aziende e di complessità delle reti creano tipi diversi di stress organizzativo e gradi differenti di urgenza nei segmenti di mercato. Ecco perché il sondaggio ha cercato di identificare priorità sia generiche che specifiche dei principali problemi di gestione del trasferimento di file.

Le problematiche identificate dalle aziende come fondamentali per l'efficacia della gestione del trasferimento di file esistente sono elencate sotto in ordine di rilevanza a partire dalla più importante:

- L'importanza dei dati scambiati è aumentata parallelamente all'introduzione di requisiti di sicurezza e controllo più severi
- Le dimensioni medie dei file e il numero delle transazioni sono aumentati e stanno sollecitando molto i sistemi per il trasferimento di file esistenti
- Le connessioni con partner B2B e i trasferimenti sono eccessivamente complessi e controllati da gruppi interni con risorse IT limitate
- Processi di supply chain e approvvigionamento fondamentali dipendono da questi file; una differenza di secondi anziché di minuti o giorni è importante e il sistema di trasferimento in loco non ha la flessibilità di adattarsi alle esigenze
- Nuove iniziative commerciali impongono il reclutamento e la formazione iniziale di nuove categorie di partner commerciali B2B e le aziende non dispongono di risorse, tempo e denaro per tali attività

I primi tre punti dell'elenco sono i più importanti. Il primo sottolinea la crescente necessità di massimi livelli di sicurezza e controllo, che per molto tempo sono stati le priorità per lo sviluppo di software MFT esistente. Il secondo e il terzo punto rappresentano il vero business case per i servizi cloud, ovvero la scalabilità e l'evoluzione del requisito B2B.

Il quarto e il quinto punto sono requisiti ambienti costanti, che devono essere soddisfatti praticamente sempre quando interviene un cambiamento di strategia o di tecnologia. È da notare che pressoché tutte queste problematiche incidono sui professionisti interni delle operazioni IT, sugli architetti IT e sui responsabili delle linee di business, nonché sul supply chain e su altri partner B2B.

Altre questioni importanti per i responsabili delle decisioni relative alla gestione dei file riguardano fattori quali le dimensioni, il settore industriale, il paese di origine nonché risorse e capacità in loco esistenti. Praticamente tutti questi fattori determinano la velocità con la quale si dovrebbero valutare risorse alternative o complementari e i potenziali vantaggi che ci si attende da servizi di trasferimento file basati su cloud.

Nessuna azienda intende affidare all'esterno l'intera funzione di trasferimento file. Il punto cruciale della decisione è in effetti il seguente: quali problemi vengono risolti meglio da servizi di terze parti? Se si fanno le scelte giuste è possibile liberare risorse interne che possono essere utilizzate altrove. La soluzione ottimale sarà quella che identifica casi d'uso specifici e ideali che possono essere utilizzati per giustificare i costi del passaggio a servizi basati su cloud per transazioni B2B.

Potenziati vantaggi di servizi basati su cloud

I business case migliori che giustificano l'aggiunta di servizi basati su cloud sono le situazioni nelle quali dimensioni, numero e complessità delle transazioni di trasferimento file aumentano contemporaneamente.

Ne sono un chiaro esempio le transazioni di file su larga scala nelle comunicazioni B2B. Le reti aziendali che collegano più partner commerciali proliferano, la quantità delle informazioni condivise aumenta e la portata delle controversie da sottoporre ad arbitrato (protocolli, normative di legge e di settore, software proprietario) si espande, il tutto a una velocità che non può essere fronteggiata da un aumento incrementale del personale interno e degli investimenti in sistemi.

Una scomposizione delle risposte al sondaggio sui problemi del B2B mette in luce particolari aree critiche. Ciascuna è stata descritta dai singoli intervistati come "il problema principale" rispetto alle reti B2B.

Gestione di una grande quantità di connessioni	26%
Tempo (costi) per integrare nuove connessioni e gestire/aggiornare connessioni esistenti	20%
Supporto di un numero elevato di protocolli	19%
Tempo (costi) per la risoluzione di problemi ed eccezioni di trasferimento di file	15%
Funzioni di gestione centrale, controllo o visibilità inesistenti/insufficienti	8%

Da notare che le prime tre risposte rivestono tutte un'importanza vitale per le operazioni B2B. Non è rilevante quale di questi problemi venga individuato da un'azienda come il più importante. Le percentuali molto simili dimostrano che sono tutti cruciali, soprattutto in quanto tutti fanno riferimento a una funzione aziendale chiave come i trasferimenti di file di grandi dimensioni nell'ambiente B2B. Ad esempio, se un solo problema fosse stato indicato come quello assolutamente più importante, le organizzazioni interne potrebbero trovare una soluzione senza rivolgersi all'esterno. In questo caso, tuttavia, una serie di problemi collegati da limitazioni sulla capacità e sulla crescente complessità dimostra che possa essere indicata una grande risorsa esterna, come i servizi basati su cloud.

Perché le aziende scelgono il cloud

- Riduzione sensibile dei tempi necessari per usufruire dei potenziali vantaggi di un trasferimento di file più sicuro
- Adattamento delle risorse per soddisfare l'esigenza di nuovi partner commerciali e del volume dei file, eliminando il sotto- e il sovrautilizzo
- Maggiore agilità e reattività alle mutevoli condizioni aziendali senza incidere su infrastruttura o risorse IT

In tale situazione la definizione di complessità consiste nel fatto che i primi tre problemi sono correlati. Nessuno può essere affrontato singolarmente senza complicare gli altri. È questo l'unico forte argomento che spiega perché i servizi basati su cloud sono una soluzione e non un rischio in ambienti B2B intensivi. La tabella seguente lo spiega:

Esigenza di trasferimento file B2B	Vantaggi	Valore
1 Tempi di consegna più rapidi	Riduzione sensibile dei tempi necessari per usufruire dei potenziali vantaggi di un trasferimento di file più sicuro	<ul style="list-style-type: none"> • Iniziare a produrre fatturato dai nuovi partner commerciali grazie alla riduzione del tempo necessario per prepararli e aggiornarli • Consolidare attività disparate di trasferimento di file in un'unica soluzione B2B basata su cloud che: <ul style="list-style-type: none"> – Elimina la necessità di supportare numerosi server con vari strumenti per trasferimenti di file B2B di grandi dimensioni – Utilizza un'unica connessione per il trasferimento di file B2B con le funzioni necessarie per monitorare, amministrare, controllare e proteggere praticamente tutte le transazioni di file B2B di grandi dimensioni
2 Adattamento più rapido per soddisfare le esigenze dell'organizzazione (sia per i nuovi partner commerciali che per il volume dei file)	Adattamento delle risorse se necessario per soddisfare l'esigenza di nuovi partner commerciali e del volume dei file, eliminando il sotto- e il sovrautilizzo	<ul style="list-style-type: none"> • Sfruttare, per trasferimenti di file di grandi dimensioni, le economie di scala di un ambiente multitenant che: <ul style="list-style-type: none"> – Viene utilizzato esattamente in base al volume delle transazioni con i partner – Elimina la necessità di far corrispondere i requisiti infrastrutturali alle variazioni della domanda
3 Nessun nuovo requisito infrastrutturale	Maggiore agilità e reattività alle mutevoli condizioni aziendali senza incidere su infrastruttura o risorse IT	<ul style="list-style-type: none"> • Consente di utilizzare le risorse interne dove sono più necessarie: <ul style="list-style-type: none"> – Utilizzando risorse basate su cloud per gestire l'ambiente di trasferimento file B2B (servizi di formazione e gestione per la preparazione dei clienti, la preparazione dei partner e attività di supporto continuative) – Inrattenendo una sola connessione per raggiungere praticamente tutti i partner B2B – Eliminando la necessità di acquistare nuove infrastrutture

Bisogna però cambiare prospettiva. La vera difficoltà per coloro che prendono in considerazione un passaggio, sebbene limitato o parziale, ai servizi basati su cloud consiste nell'impiegare gli stessi criteri per la valutazione costi-benefici di investimenti IT che hanno portato alle prestazioni attuali. Per i servizi basati su cloud devono essere osservati gli stessi standard che hanno guidato altri investimenti IT.

Altre considerazioni

Come avviene con quasi tutte le nuove alternative tecnologiche, alcune aziende agiscono più lentamente e con maggiore riluttanza di altre. Che cosa le preoccupa? Quando il fatto di aggiungere un'importante risorsa esterna rappresenta l'inaccettabile rischio di perdere il controllo di alcune operazioni, tra cui procedure di sistemi interne, e delle prestazioni aziendali?

È interessante notare come tali preoccupazioni non dipendano in modo specifico dalla tecnologia basata su cloud ma dai criteri che tradizionalmente le aziende applicano a pressoché tutti gli investimenti IT.

- Protezione dei dati una volta fuori dall'organizzazione
- Protezione del processo di trasferimento fuori dall'organizzazione
- Controllo dei dati e delle attività di trasferimento
- Mantenimento del controllo sull'accesso ai dati una volta fuori dall'organizzazione
- Capacità di risolvere problemi cliente/partner con errori di trasferimento, ecc.
- Integrazione con sistemi legacy (ad esempio mainframe)
- Integrazione con processi e flussi di lavoro esistenti

La bella notizia è che le relazioni con fornitori, partner e B2B esistenti sono dei precedenti anche per questa transizione potenzialmente radicale. L'economia mondiale sta portando le aziende a concentrarsi di più su cosa rivesta davvero un'importanza vitale per la loro sopravvivenza e crescita. Il trasferimento dei file può essere importante, ma è una competenza fondamentale? Costituisce per l'azienda un vantaggio competitivo che un concorrente non potrà facilmente duplicare? Se la risposta a una qualsiasi di queste domande è "no", potrebbe essere tempo di considerare una strategia di outsourcing.

I requisiti per la comunicazione B2B sono complessi e rigorosi e in quanto tali si avvantaggeranno con tutta probabilità di questa nuova tecnologia. La riluttanza a investire non è una giustificabile prudenza bensì un dubbio, causato dall'insufficiente conoscenza di quanto urgenti possano essere le forze competitive del segmento di mercato.

Il presupposto di base di coloro che prendono le decisioni per l'IT è necessariamente che le architetture esistenti di sistemi, software, procedure, requisiti di gestione e gateway per la protezione costituiscono l'infrastruttura alla quale tutti i fornitori terzi devono adattarsi e uniformarsi. In caso contrario, i servizi proposti sono inadeguati: o inaccettabili o soggetti a cambiamenti specificati. Il necessario processo di valutazione, tuttavia, rivelerà in ultima analisi che i servizi basati su cloud sono stati concepiti sin dall'inizio perché si adattino alle infrastrutture esistenti. E questo spiega la velocità con la quale vengono accettati in situazioni specifiche nell'ambiente B2B.

L'adozione dei servizi cloud non è, dunque, un semplice contratto d'acquisto, una delega rischiosa della responsabilità o la perdita del controllo sulle operazioni aziendali. Al contrario, è una nuova collaborazione con risorse vantaggiose dal punto di vista della competitività che devono essere gestite sotto ogni aspetto da chi è più informato sull'infrastruttura esistente, sulla sua storia e sugli obiettivi per raggiungere i quali è stata ideata e sviluppata.

Guardando avanti

In conclusione, esiste un crescente numero di casi di utilizzo per le soluzioni MFT. E se molti sono indicati per l'implementazione in loco, molti altri sono ideali per servizi basati su cloud. Oggi IBM è tra i leader nel campo del software MFT – tra breve sarà tra i primi anche per i servizi di trasferimento file basati su cloud. Ecco perché IBM consiglia ai dirigenti e responsabili IT che leggono questo white paper di avviare al più presto il processo di valutazione delle attività di trasferimento file B2B nelle rispettive organizzazioni, per individuare quelle che corrispondono ai casi ideali di trasferimento file basato su cloud sopra descritti. Il processo di valutazione deve prendere in considerazione i potenziali vantaggi definiti in precedenza, l'idea che processi non determinanti possano essere affidati a risorse esterne e la priorità sempre valida rappresentata dalle responsabilità di sicurezza e controllo.



© Copyright IBM Corporation 2011

IBM Italia S.p.A.
Circonvallazione Idroscalo
20090 Segrate (MI)
Italia

IBM, il logo IBM e ibm.com sono marchi o marchi registrati della International Business Machines Corporation negli Stati Uniti e/o in altri Paesi. Se, la prima volta che compaiono nella presente pubblicazione, questi e altri termini commerciali IBM sono contrassegnati con un simbolo commerciale (® o ™), indicano un marchio registrato negli Stati Uniti o un marchio di fatto di proprietà di IBM all'atto della pubblicazione del presente documento. Tali marchi possono anche essere marchi registrati o marchi di fatto in altri Paesi. L'elenco aggiornato dei marchi IBM è disponibile all'indirizzo www.ibm.com/legal/copytrade.shtml, nella sezione "Copyright and trademark information".

Le informazioni contenute nella presente pubblicazione sono fornite a solo scopo informativo. Sebbene sia stato fatto il possibile per verificare la completezza e la precisione delle informazioni che vi sono contenute, la pubblicazione viene fornita TAL QUALE senza garanzie di alcun tipo, né esplicite né implicite. Le informazioni, inoltre, sono basate su piani e strategie di prodotto attuali di IBM, soggetti a variazioni da parte di IBM senza preavviso. IBM non potrà essere ritenuta responsabile di danni che scaturiscano dall'uso della presente pubblicazione o di qualsiasi altro materiale o che ne siano altrimenti correlati. Nulla di quanto contenuto nella presente pubblicazione è destinato a, né avrà l'effetto di, creare garanzie o dichiarazioni da parte di IBM o di suoi fornitori o distributori, né di alterare i termini e le condizioni del contratto di licenza applicabile che regola l'utilizzo del software IBM.

I riferimenti contenuti in questa pubblicazione a prodotti, programmi o servizi IBM non implicano che saranno disponibili in tutti i Paesi in cui IBM opera. Le date di pubblicazione dei prodotti e/o le funzioni citate nella presente pubblicazione possono cambiare in qualsiasi momento a esclusiva discrezione di IBM in base a opportunità di mercato o altri fattori e non devono essere in alcun modo interpretate come un impegno nei confronti di una disponibilità futura di prodotti o funzioni. Nulla di quanto contenuto in questi materiali deve essere interpretato come, né avrà l'effetto di, una dichiarazione espressa o implicita che eventuali attività intraprese si tradurranno in vendite specifiche, crescita delle entrate, risparmi o altri risultati.

© Copyright IBM Corporation 2012



Si prega di riciclare