

È in atto una forte spinta verso la trasformazione digitale: le aziende hanno capito l'importanza degli investimenti per l'acquisto di soluzioni e infrastrutture aggiornate, essenziali per garantire il successo.

L'utilizzo di soluzioni flessibili di pagamento per accelerare la trasformazione digitale

Agosto 2021

Autore: Susan G. Middleton, Research Vice President

L'utilizzo di soluzioni flessibili di pagamento consente di accelerare la trasformazione digitale e rispettare i budget

Per compiere un'efficace trasformazione digitale (DX), le aziende hanno bisogno di velocità, scalabilità e resilienza dell'infrastruttura, sia quella presente all'interno dell'organizzazione che quella di proprietà di terzi, "noleggiata" per fornire una serie di servizi digitali. A conferma di questo trend, la ricerca IDC *"Worldwide Digital Transformation Spending Guide V1 2021"* evidenzia la chiara accelerazione delle iniziative di trasformazione digitale, che genereranno una spesa di 7,4 trilioni di USD nei prossimi tre anni. Questa spesa riguarderà soprattutto l'area di data intelligence e analytics in quanto le aziende intendono ottenere vantaggi competitivi attraverso le informazioni, in modo da ottimizzare l'agilità e la resilienza del business.

La trasformazione digitale consentirà alle aziende di utilizzare nuove tecnologie, come ad esempio intelligenza artificiale, blockchain e Internet of Things (IoT), per accelerare la crescita e offrire vantaggi agli utenti. Tuttavia, la trasformazione digitale richiede innanzitutto un investimento significativo nel campo delle risorse IT, necessario per modernizzare le piattaforme in uso e soddisfare nuovi requisiti. Secondo IDC, il 65% delle aziende prevede di modernizzare i propri data center. I problemi di controllo dei dati e rischio di business stanno spingendo molte imprese a conservare alcuni workload all'interno del proprio perimetro. Tuttavia, queste aziende non possono certo rinunciare alla scalabilità, agilità e alle caratteristiche "as-a-service" del cloud e dovranno pertanto adottare un'infrastruttura "cloud anywhere", ovvero in grado di gestire il cloud in ogni località.

La principale difficoltà nel processo di adozione della DX è rappresentata dai cospicui investimenti che è necessario prevedere nell'infrastruttura IT esistente, un aspetto che sta ostacolando le iniziative di trasformazione digitale e il successo di numerose aziende.

Questo elemento viene spesso indicato con l'espressione "debito tecnologico", che indica le cause dell'obsolescenza di un'infrastruttura IT nonché i costi, in termini di tempo e denaro, per il supporto e la manutenzione della stessa. Per

IN SINTESI

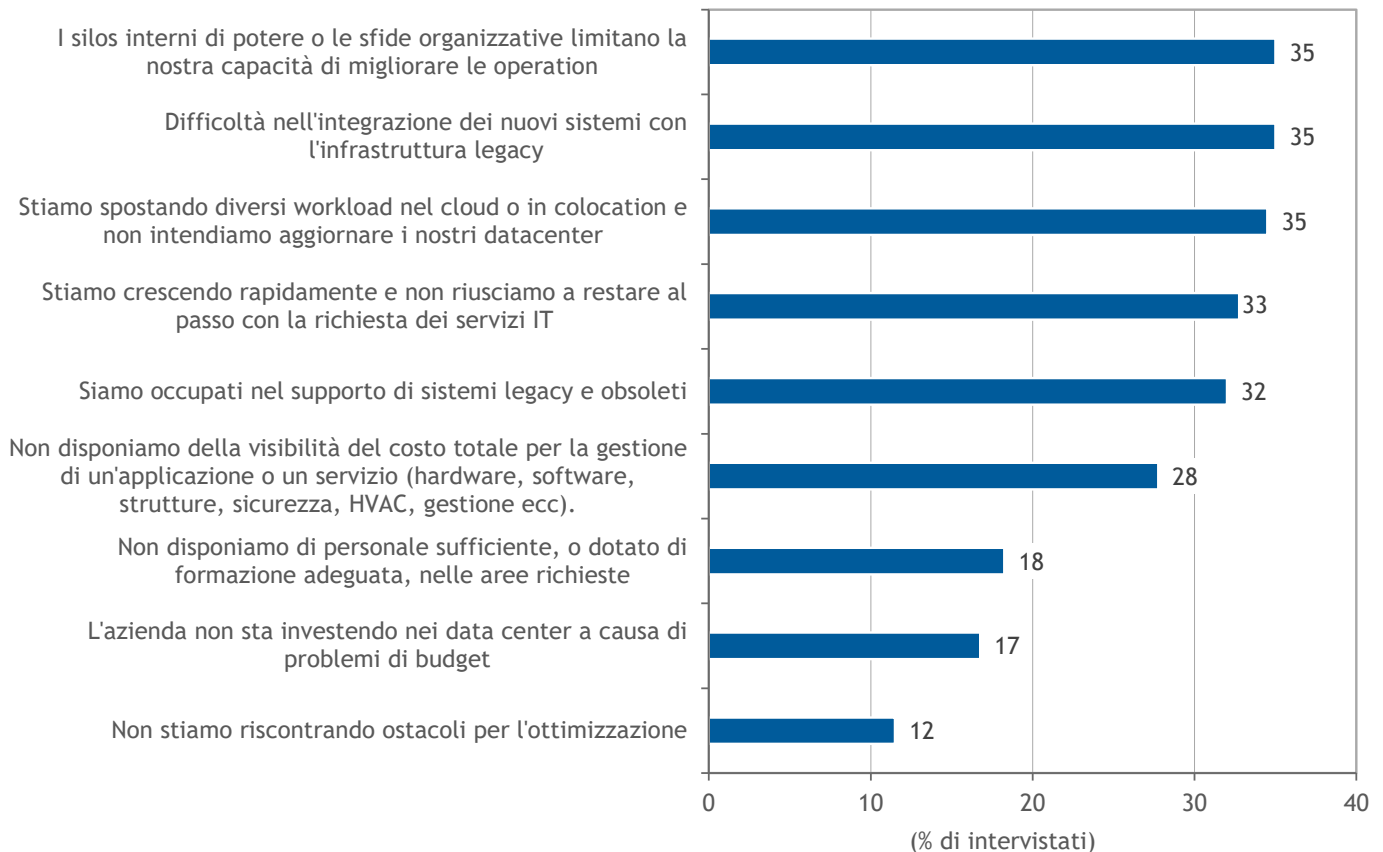
STATISTICHE PRINCIPALI

- » Il 65% delle aziende intende modernizzare i propri data center. I problemi legati al controllo dei dati e al rischio di business stanno spingendo molte aziende a mantenere alcuni workload internamente, pur ricercando la scalabilità, l'agilità e le caratteristiche "as-a-service" del cloud. Pertanto, queste imprese dovranno adottare un'infrastruttura in grado di supportare il cloud in ogni luogo.
- » Il 35% delle aziende fa fatica ad integrare i nuovi sistemi con l'infrastruttura legacy.

comprendere l'entità del problema, IDC ha intervistato 400 professionisti dell'area IT e dell'area facility per ottenere un quadro dei principali ostacoli alla trasformazione digitale (vedi figura 1).

FIGURA 1. **Le sfide del Data Center a supporto delle iniziative di Trasformazione Digitale: le barriere alla trasformazione**

D. State riscontrando uno dei seguenti problemi per l'ottimizzazione dei datacenter?



n = 400

Fonte: IDC, Datacenter Operational Survey, marzo 2021

Secondo questa indagine, le aziende non possono interrompere il supporto dei sistemi legacy e dovranno pertanto superare numerose difficoltà di integrazione con i sistemi più recenti. Inoltre, per adottare workload e funzionalità di nuova generazione, come ad esempio l'intelligenza artificiale e il machine learning, utili per risolvere numerosi problemi, i manager IT dovranno sforare i limiti di budget per la trasformazione digitale. Secondo la ricerca di IDC, 1 organizzazione su 5 ha difficoltà a reperire il budget necessario per il finanziamento dei nuovi progetti e preferisce tagliare i costi piuttosto che spostare fondi da un budget all'altro.

Un'altra considerazione importante in materia di trasformazione digitale riguarda la scelta dei workload da mantenere on-premise o da spostare nel cloud mediante un modello di software-as-a-service (SaaS) o platform-as-a-service (PaaS). Il

passaggio al cloud consente di ridurre i costi adottando un modello basato su opex, come ad esempio il leasing o il "pay as you grow". Per molte imprese, il problema principale legato alla trasformazione digitale è rappresentato dagli investimenti nelle nuove architetture IT, necessari per rimanere competitive, senza per questo rinunciare agli investimenti già effettuati nelle infrastrutture esistenti.

Gli investimenti dedicati all'ottimizzazione delle soluzioni legacy sono molto onerosi e stanno diventando un serio problema per numerose aziende. Diverse realtà preferiscono integrare le piattaforme vecchie con quelle nuove, ma quest'attività richiede tempi lunghi e può rivelarsi onerosa per il business. È possibile risolvere il problema scegliendo opzioni di pagamento flessibili per il finanziamento dei nuovi progetti e utilizzando il buyback delle attrezzature, o piani di finanziamento per i nuovi investimenti in apparecchiature, sfruttando il budget opex, in modo da ridurre l'impatto sul bilancio.

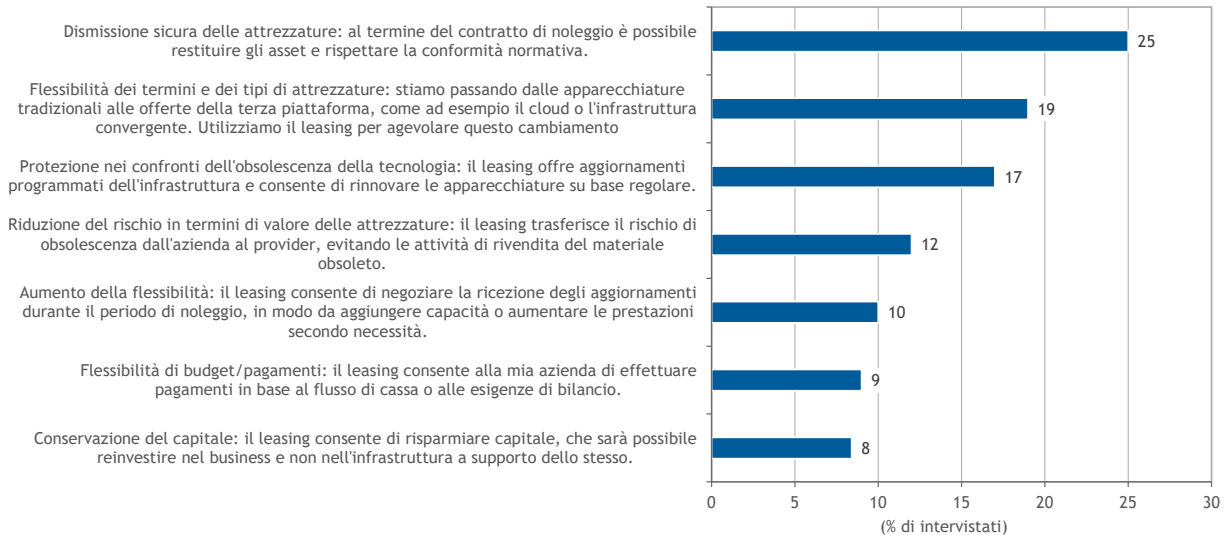
Le soluzioni di pagamento flessibili forniscono una valida risposta

Questo tipo di soluzioni costituiscono un elemento essenziale per le aziende alle prese con la trasformazione dei nuovi modelli IT ma che devono ancora superare numerosi problemi, come ad esempio vincoli di bilancio, allineamento fra utilizzo e costi e incapacità di adattare gli investimenti infrastrutturali già effettuati alle nuove richieste della DX. Secondo una ricerca di IDC, gli utenti che si avvalgono di modelli di pagamento flessibili potranno risparmiare denaro, ottimizzare la trasparenza fiscale attraverso pagamenti mensili prevedibili e migliorare la flessibilità operativa mediante l'esecuzione di aggiornamenti regolari durante il periodo del leasing. Inoltre, i clienti sono in cerca di partner affidabili, in grado di comprendere l'ambiente IT aziendale e le sfide da superare, per favorire il successo della trasformazione digitale.

IDC ha condotto una ricerca sui motivi alla base della scelta del leasing, e non dell'acquisto, delle risorse IT. Le risposte a queste domande vengono elencate nella figura 2.

FIGURA 2. *La dismissione sicura delle risorse IT è il principale motivo alla base della scelta del leasing*

- D. Qual è il motivo principale alla base della scelta del leasing al posto dell'acquisto degli asset on-premise?***



n = 300

Fonte: IDC IT Procurement Trends and Consumption Models Survey, ottobre 2019

Le soluzioni di pagamento flessibili permettono alle aziende di semplificare la dismissione delle risorse e di tutelarsi nei confronti di violazioni delle regole di conformità normativa, che potrebbero comportare gravi sanzioni pecuniarie. Inoltre, l'adozione di questi modelli consente alle aziende di collegare i propri sistemi legacy alle nuove opzioni infrastrutturali. Infine, il leasing offre una maggiore protezione nei confronti dell'obsolescenza della tecnologia, grazie ai cicli di aggiornamento programmati. Nel complesso, secondo la ricerca IDC, i clienti scelgono le soluzioni di pagamento flessibili per i seguenti motivi:

- » allineamento fra budget e utilizzo;
- » offerta di strumenti completi per la gestione del ciclo di vita;
- » flessibilità dei sistemi senza significativi esborsi di capitale;
- » monitoraggio delle risorse IT;
- » dismissione semplice e sicura delle risorse obsolete.

Il mercato del leasing IT e delle soluzioni di pagamento flessibili è florido: le aziende continuano a scegliere questa opzione finanziaria per l'acquisto di software, servizi e infrastrutture IT. I pagamenti flessibili sono un'ottima scelta per i fornitori di servizi in cerca di una capacità rapida a fronte di risorse di capitale limitate. L'utilizzo delle soluzioni di pagamento flessibili accelera le implementazioni IT senza la necessità di effettuare consistenti spese di capitale. Si tratta di una soluzione ideale per i fornitori SaaS e PaaS. Secondo le previsioni IDC, la domanda in questo segmento di mercato continuerà a crescere: un numero sempre maggiore di aziende sta scegliendo il leasing per il finanziamento dei propri acquisti utilizzando il budget opex, in modo da stornare tali attività dal bilancio. Anche quando le infrastrutture vengono noleggiate tramite un modello "pay-per-use", i modelli di pagamento flessibili consentono ai fornitori di servizi di evitare gli esborsi annuali necessari per il rispetto dei propri impegni SaaS o PaaS a lungo termine.

Collaborando con un partner esperto nelle soluzioni di pagamento flessibili, i clienti potranno ottenere modelli "a consumo" e prezzi competitivi. Secondo le previsioni di IDC, il mercato del leasing e dei finanziamenti IT crescerà a un tasso annuo composto (CAGR) del 7,1%, arrivando a 401,3 miliardi di USD entro il 2025, grazie a una forte crescita nei settori software, hardware e servizi. In base alle ricerche di IDC, i seguenti programmi potrebbero spingere un maggior numero di clienti verso il noleggio:

- » servizi di manutenzione inclusi nel contratto di noleggio;
- » finanziamento dell'intera soluzione (hardware, software e servizi);
- » offerte a tasso zero o con interessi minimi;
- » opzioni di aggiornamento strutturate;
- » offerte di approvvigionamento da capex a opex;
- » opzioni di vendita e leaseback;
- » termini di noleggio più lunghi;
- » opzioni di pagamento dilazionato.

Per numerose aziende, l'adozione di un approccio di pagamento flessibile, con costi ammortizzati su un certo numero di anni, consente di eseguire una trasformazione completa e aumentare l'agilità grazie all'acquisto delle risorse tecnologiche in base al consumo degli asset IT e alla crescita del business. In questo modo è possibile evitare l'acquisto anticipato, un processo che richiede un esborso significativo e allunga i cicli d'uso dei sistemi a causa dei limiti di bilancio. Il leasing e i pagamenti flessibili rappresentano la soluzione ideale per le aziende alle prese con limiti di bilancio e la necessità di trasformare l'infrastruttura IT a supporto delle nuove iniziative di business.

Analisi dell'offerta di IBM Financing

IBM Financing comprende due aree di business principali: soluzioni flessibili di pagamento e servizi di asset recovery, che consentono di accelerare la trasformazione digitale, migliorare il ritorno sugli investimenti (ROI) e allineare gli investimenti infrastrutturali ai workload, ottimizzando la flessibilità e l'agilità delle aziende. Attraverso una serie di soluzioni di pagamento flessibili, IBM Financing agevola l'acquisto di sistemi IT, software, servizi e soluzioni di IBM. Trattandosi di una società finanziaria controllata, IBM Financing vanta una profonda conoscenza della propria base clienti e dei prodotti e servizi IBM finanziabili. IBM mantiene anche partnership a lungo termine con i clienti di Financing che abbracciano diverse fasi del ciclo di vita delle risorse IT: dall'acquisto iniziale agli aggiornamenti tecnologici, fino alla dismissione delle risorse.

Gli IBM Global Asset Recovery Services offrono servizi di rigenerazione e dismissione certificata in tutto il mondo. Si tratta di un'esclusiva IBM che propone la revisione sicura, la rivendita o il riutilizzo di server, storage, componenti e funzionalità restituiti al termine dei contratti di leasing. Nel 2020, il 96,5% di tutte le apparecchiature IT restituite a IBM è stato riutilizzato, rivenduto o riciclato, mentre gran parte delle risorse rimanenti è stata utilizzata per la produzione di energia.

Sfide

Anche se il leasing e le opzioni di pagamento flessibile offrono vantaggi operativi e di bilancio, alcune aziende hanno sollevato delle critiche. Secondo queste imprese, i modelli proposti sarebbero inadatti alle aziende dotate di ampie riserve di liquidità, o all'attuale mercato di finanziamento con bassi tassi di interesse, che ridurrebbe l'attrattiva del leasing per i fornitori. Si tratta di obiezioni facilmente sorpassabili, poiché il modello in questione consente di preservare il budget all'inizio della trasformazione digitale e migliorarne la flessibilità grazie all'allineamento fra utilizzo e costi.

L'alleggerimento del bilancio attraverso l'acquisto in base all'utilizzo, ovvero senza effettuare un acquisto completo, offre chiarezza a tutte le parti coinvolte all'interno di un'organizzazione (sia che si tratti del reparto IT o di quello Finance), grazie alla possibilità di evitare acquisti di attrezzature in eccesso e carenze di budget.

Inoltre, un programma come IBM Global Asset Recovery Services offre una maggiore tranquillità ai clienti preoccupati per la dismissione sicura delle attrezzature, consentendo di utilizzare i fondi derivanti dalle permutate per il finanziamento di nuovi investimenti IT. Secondo la ricerca IDC, le aziende sono in cerca di un partner dotato di un programma di sostenibilità e chiari piani di investimento per la riduzione dei rifiuti elettronici in chiave attuale o futura. IBM vanta un'ottima reputazione in questo settore, di cui è leader assoluto.

Conclusione

Alla luce delle sfide della trasformazione digitale, e dei vincoli di budget, le aziende stanno optando per modelli di pagamento innovativi, come ad esempio piani di finanziamento, leasing e opzioni di acquisto flessibili. Questi modelli offrono un importante sostegno alla trasformazione digitale, oltre a flessibilità operativa, trasparenza di bilancio, informazioni per l'ottimizzazione delle decisioni IT e possibilità di utilizzare modelli opex, e non più capex, per accelerare la trasformazione.

Secondo la ricerca IDC, una politica di gestione del ciclo di vita IT basata su un quadro ripetibile e coerente per la sostituzione e il rinnovo delle risorse IT consente di ridurre i costi operativi IT delle imprese. Il leasing è un valido strumento per lo sviluppo di un'efficace politica di gestione del ciclo di vita dell'IT, in quanto consente di allineare costi e budget eliminando la necessità di significativi esborsi di capitale. Secondo IDC, i clienti dovranno prendere in esame i vantaggi operativi e finanziari offerti dal leasing e sfruttare l'esperienza di IBM Financing per il finanziamento della propria trasformazione digitale.

Informazioni sull'analista



Susan Middleton, *Research Vice President, Flexible Consumption and Financing Strategies for IT Infrastructure*

Susan Middleton dirige il reparto di ricerca globale di IDC dedicato al finanziamento di apparecchiature, software e servizi IT. In qualità di Vice President del reparto di ricerca di IDC dedicato al consumo flessibile e alle strategie di finanziamento per l'infrastruttura IT, redige analisi ricche di informazioni per produttori e acquirenti.

L'ambito principale della ricerca di Susan Middleton riguarda l'evoluzione dei modelli di approvvigionamento a partire dall'acquisto, il leasing e i pagamenti flessibili, per poi analizzare i nuovi modelli as-a-service, basati su un consumo flessibile.

MESSAGGIO DELLO SPONSOR

IBM Financing

Per ulteriori informazioni su IBM Financing, visitare www.ibm.com/financing.



Il contenuto del presente documento è adattato da una ricerca IDC preesistente disponibile sul sito www.idc.com.

Questa pubblicazione è prodotta da IDC Custom Solutions. Le opinioni, le analisi e i risultati della ricerca indicati nel presente documento derivano da uno studio e da un'analisi condotti e pubblicati in maniera indipendente da IDC. Eventuali sponsorizzazioni da parte dei produttori verranno indicate esplicitamente. IDC Custom Solutions distribuisce i contenuti di IDC in numerosi formati adatti alle esigenze aziendali. La licenza per la distribuzione dei contenuti non implica l'approvazione del licenziatario da parte di IDC, né che IDC abbia una qualsiasi opinione su tale soggetto.

Publicazione esterna di informazioni e dati di IDC. L'utilizzo di qualsiasi informazione IDC all'interno di pubblicità, comunicati stampa o materiale promozionale è soggetta all'approvazione scritta da parte del vicepresidente o responsabile nazionale di IDC appropriato. Allegare la bozza del documento proposto alla richiesta. IDC si riserva il diritto di negare l'approvazione dell'utilizzo esterno del proprio materiale per un qualsiasi motivo.

Copyright 2021 IDC. La riproduzione senza autorizzazione scritta è severamente vietata.

IDC Research, Inc.

140 Kendrick Street

Building B

Needham, MA 02494, USA

T. +1 508.872.8200

F. +1 508.935.4015

Twitter @IDC

idc-insights-community.com

www.idc.com