

IBM: crescente successo di clienti e partner che scelgono il social business nel cloud

Milano - 30 gen 2014: IBM (NYSE: IBM) oggi ha sottolineato la grande richiesta delle sue offerte di social business basate su Software-as-a-Service (SaaS) da parte di partner, clienti e sviluppatori. IBM ha inoltre confermato i continui investimenti nelle innovazioni delle sue tecnologie di social business e cloud computing.

Secondo un recente [studio di IBM](#), condotto tra più di 800 decisori aziendali in tutto il mondo, le organizzazioni che hanno scelto di adottare il software in modalità as a Service hanno ottenuto utili di due volte e mezzo superiori rispetto alle aziende che non lo utilizzano via cloud. Inoltre, le organizzazioni che adottano soluzioni basate su cloud hanno il 79 per cento di probabilità in più di incrementare la collaborazione in tutta l'organizzazione e il doppio di probabilità di sfruttare l'analytics per scoprire maggiori insights sul proprio business.

Un crescente numero di imprese, tra cui Codorniu, Princess Cruise Lines, SIKA, SafeGuard, Shanks e Verisure hanno scelto il cloud, estendendone i vantaggi a milioni di utenti in tutto il mondo.

“Abbiamo osservato una domanda sorprendente nel corso dell'ultimo anno, con i clienti che adottano e i partner che estendono le funzionalità da noi fornite attraverso il cloud”, spiega Jeff Schick, Vice President of Social Software, IBM. “Nel corso di questo periodo, abbiamo favorito l'innovazione integrando le funzionalità dei social media nei processi di business.. Ciò è stato reso possibile grazie alle nostre interfacce di programmazione applicative (API) aperte ed espandibili, che permettono di sfruttare la potenza del cloud e di aiutare le aziende a collaborare e a incrementare la produttività.”.

Connections nel cloud e l'esperienza di una web mail di prossima generazione

IBM ha annunciato oggi il rebranding dei software con funzionalità di posta, chat, meeting, produttività d'ufficio e condivisione di contenuti, che nel 2014 diventano parte di IBM Connections. Nell'ambito di questa iniziativa, IBM prevede di espandere il portafoglio Connections per includervi video ad alta definizione e alta fedeltà, basati sulla sua tecnologia Sametime 9.

Inoltre, IBM presenta la nuova generazione di web mail che trasforma radicalmente l'esperienza degli utenti. Nell'era del sovraccarico di informazioni, i professionisti devono poter accedere rapidamente e gestire con efficacia le informazioni più dinamiche, molte delle quali risiedono nella posta. Questa nuova generazione di e-mail, la cui disponibilità è prevista sia in modalità cloud, sia on-premises, utilizzerà l'analytics per fornire una forte focalizzazione a livello di attività e funzionalità di gestione della posta in arrivo, che consentiranno ai dipendenti di tenere traccia agevolmente dei contenuti e dei messaggi necessari per svolgere il proprio lavoro.

“La nuova modalità di utilizzo della web mail di IBM è molto intuitiva ed è integrata con le principali funzionalità di social business. Questo aiuterà i nostri collaboratori a essere più efficienti nella definizione delle priorità e nella gestione del lavoro quotidiano, tenendo anche traccia delle richieste e dei follow-up in un'esperienza efficace e al contempo semplice”, spiega Berry van der Schans, Information and Communication Technology Manager per Shanks Group Plc.

IBM prevede inoltre di introdurre le Applicazioni Domino in cloud, attraverso un'offerta di Platform as a Service basata su IBM SoftLayer. I clienti potranno così fare leva sugli investimenti effettuati nelle applicazioni

personalizzate e potenziarle con nuove opzioni mobile. I partner godranno inoltre di un percorso più rapido per portare le loro nuove applicazioni Domino in cloud e offrirle sul mercato più rapidamente.

Cresce la domanda di nuovo software di social business

IBM collabora con il business partner Parallels integrando la sua nuova piattaforma di automazione cloud, per facilitare ai partner che distribuiscono i prodotti IBM il compito di assemblare e vendere offerte di cloud computing esclusive. Ad esempio, un'azienda di telecomunicazioni può utilizzare il nuovo plug-in di IBM per combinare facilmente ed effettuare il provisioning delle offerte cloud di IBM e di altri fornitori "Parallels-ready", quali Sugar CRM. Questo snellisce il processo di fornitura dei servizi cloud attraverso il canale di un rivenditore. IBM presenta inoltre una nuova serie certificata di [partner globali](#) che forniscono servizi di onboarding, per semplificare l'implementazione della posta sul cloud da parte delle aziende.

Inoltre, continua a crescere l'ecosistema di ISV (Independent Software Provider) partner di IBM. Sono ormai centinaia le applicazioni basate su Connections sviluppate utilizzando le API [dell'IBM Social Business Toolkit](#). Ad esempio, ISV come AppFusions, Flow, HootSuite, Kaltura and Shoutlet hanno costruito applicazioni completamente nuove sulla piattaforma IBM Connections - sia in cloud che on-premises.

HootSuite, ad esempio, ha creato una nuova applicazione social integrando le funzionalità e i contenuti di IBM Connections nel dashboard HootSuite. Ciò permette la visualizzazione dei dati dei social network aziendali a fianco dei dati dei social media di Facebook, Twitter, LinkedIn e altre reti, in modo tale che i dipendenti possano essere ancora più autonomi, connessi e informati.

Leader nel social software

Nel 2013 IBM è stata nominata da IDC [leader mondiale](#) enterprise social software per il quarto anno consecutivo¹. Inoltre, Forrester Research ha riconosciuto IBM come leader nelle piattaforme di sincronizzazione e condivisione dei file, secondo il rapporto The Forrester Wave™: File Sync And Share Platforms, 3° trimestre 2013*. Oggi il 75 per cento delle aziende Fortune 100 lavora con l'enterprise social software IBM.

Per informazioni sulle iniziative di social business IBM, visitate il sito <http://www.ibm.com/press/socialbusiness> oppure seguite [#IBMSocialBiz](#) e [#IBMConnect](#) su Twitter.

1 IDC Worldwide Semiannual Software Tracker, Secondo semestre 2012

<https://it.newsroom.ibm.com/2014-01-30IBM-crescente-successo-di-clienti-e-partner-che-scelgono-il-social-business-nel-cloud>