

IBM: le imprese che scelgono il SaaS ottengono un vantaggio competitivo

Un recente studio di IBM rivela che le aziende leader nell'adozione del SaaS si avvantaggiano della collaborazione messa a disposizione dal social business e prendono decisioni migliori grazie agli analytics

Milano - 05 feb 2014: IBM (NYSE: [IBM](#)) ha annunciato che quasi metà delle imprese che utilizzano il [Software-as-a-Service](#) (SaaS) non solo riducono i costi ma ottengono un vantaggio competitivo. Le imprese leader nel SaaS collaborano in modo più efficace attraverso gli strumenti di social business, migliorando la customer experience e accelerando il time-to-market. Questo è quanto emerge da una recente indagine condotta tra più di 800 decisori di IT e di business in tutto il mondo dall'IBM Center for Applied Insights. [1]

Secondo [le stime di settore](#), si prevede che la spesa globale per il SaaS raggiungerà 45,6 miliardi di dollari entro il 2017. Il SaaS viene spesso scelto dai responsabili delle linee di business, che adottano questa tecnologia per fornire rapidamente ai propri team le funzionalità necessarie, aumentare la produttività e cogliere nuove opportunità di mercato. Gli [analisti del settore](#) stimano che, entro il 2017, i CMO spenderanno per l'IT più dei CIO, mentre Forrester riferisce che il 65 per cento dei business leader prevede di acquistare tecnologia per la propria divisione aziendale senza coinvolgere l'IT.

Tuttavia, aggirare l'IT per adottare il SaaS senza adeguati provisioning e messa in sicurezza dell'IT può avere conseguenze indesiderate. Lo studio di IBM indica che le organizzazioni in cui i responsabili dell'IT e del business lavorano insieme per scegliere, proteggere e implementare le applicazioni SaaS sono in realtà quelle che conseguono il maggiore valore. Inoltre le organizzazioni che traggono il massimo vantaggio dal SaaS sono quelle che considerano il SaaS un elemento fondamentale della strategia di cloud computing aziendale.

[Princess Cruise Lines](#) ha scelto di utilizzare il SaaS per risparmiare e aumentare l'efficienza, conseguendo accesso immediato alle risorse tecnologiche. Nel corso del tempo l'azienda si è resa conto che Connections, la piattaforma di social software IBM fornita in modalità SaaS, poteva favorire una maggiore collaborazione all'interno del team attraverso un approccio più innovativo. Princess l'ha sfruttato come elemento di differenziazione competitiva sul mercato, pubblicizzando ai clienti il proprio servizio di altissimo livello basato sulla collaborazione di professionisti esperti nell'uso dei social.

Quasi un'azienda su cinque tra quelle che hanno risposto all'indagine di IBM ha adottato diffusamente il SaaS e, come risultato, sta ora ottenendo un reale vantaggio competitivo. Sviluppando strategie SaaS mature, queste organizzazioni "pioniere" sono in grado di essere più agili nel mercato, raggiungere un livello più profondo di collaborazione e prendere decisioni migliori rispetto ai concorrenti. Nello specifico, rispetto alle aziende più inesperte o meno avanzate nell'adozione del SaaS, le "pioniere":

- hanno una maggiore probabilità di incrementare la collaborazione all'interno della propria organizzazione e con l'ecosistema
- hanno una probabilità più che doppia di sfruttare l'analitica per trasformare i Big data in preziosi insight
- hanno una probabilità più che doppia di aumentare l'innovazione mediante il SaaS

"Si sa che una diffusa adozione del SaaS garantisce vantaggi economici, ma le aziende realmente innovative

hanno riconosciuto che il SaaS fornisce un vero e proprio vantaggio competitivo, che alimenta anche la crescita del fatturato”, spiega Craig Hayman, IBM General Manager, Industry Solutions ed executive sponsor dello studio. “Sia che lo utilizzino per entrare in nuovi mercati, per trasformare o creare modelli di business innovativi, o per migliorare le relazioni con i clienti e i fornitori, le organizzazioni “pioniere” adottano il SaaS in modo significativo”.

IBM fornisce un’ampia serie di soluzioni SaaS

Per aiutare le organizzazioni ad accelerare l’innovazione incentrata sulla customer experience e per raggiungere gli obiettivi di business in accordo con la strategia aziendale, nel giugno 2013 [IBM ha presentato](#) la prime suite [cloud](#) del settore, pensata per i vertici aziendali. Le offerte – che forniscono soluzioni specifiche per i leader delle diverse divisioni aziendali, dal marketing alle vendite, alla finanza, alle risorse umane, agli acquisti – aiutano i clienti a generare vantaggi competitivi grazie al SaaS. IBM amplia il suo portafoglio di settore di prodotti SaaS con una serie di nuove applicazioni, [annunciate](#) in occasione di Connect.

Per ulteriori informazioni è possibile scaricare la presentazione illustrata durante l’evento Connect 2014 che si è tenuto ad Orlando: ibm.com/ibmcai/saas.

Note:[1]

I mercati in crescita presi in esame comprendono Brasile, Cina, India e Sudafrica. I mercati maturi considerati comprendono Regno Unito e Stati Uniti. Per appianare possibili distorsioni geografiche, le risposte sono state ponderate sulla base della valutazione di IBM della spesa IT totale di ciascun Paese.

Informazioni sullo studio

Per comprendere meglio come le aziende leader possono essere più competitive attraverso il SaaS, l’IBM [Center for Applied Insights](#) ha condotto un’indagine tra 879 decisori di IT e di linee di business, in sei Paesi, tra cui Brasile, Cina, India, Sudafrica, Regno Unito e Stati Uniti. Il ventidue per cento degli intervistati è costituito da dirigenti apicali (10 per cento direttori IT e 12 per cento in altri ruoli di vertice). Lavorano in imprese di varie dimensioni: il 20 per cento con 10.000 o più dipendenti e il 40 per cento con meno di 2500 dipendenti.

IBM Cloud Computing

IBM è il leader globale nel cloud, con un portafoglio ineguagliato di soluzioni aperte che aiuta le aziende a progettare, realizzare o accedere servizi cloud. Il cloud IBM supporta il 30 per cento in più di siti web di altissimo livello rispetto a qualsiasi altro fornitore di cloud computing. Tra le aziende Fortune 500, 24 delle prime 25 si affidano al cloud computing di IBM. Nei primi tre trimestri del 2013, il fatturato trimestrale di IBM per il cloud computing è cresciuto del 70 per cento, raggiungendo nel terzo trimestre . . Nessun’altra azienda ha la capacità di riunire in sé una conoscenza del settore unica e funzionalità cloud senza pari, che hanno già aiutato più di 30.000 clienti in tutto il mondo. Oggi IBM ha più di 100 soluzioni SaaS in cloud, 37.000 esperti con una profonda conoscenza del settore per aiutare i clienti nei loro progetti di trasformazione, e una rete di più di 40 nuovi centri in tutto il mondo.

Dal 2007 IBM ha investito più di 7 miliardi di dollari in 15 acquisizioni per accelerare le iniziative di cloud computing e costruire un portafoglio cloud ad alto valore. IBM detiene 1.560 brevetti cloud focalizzati sull’innovazione. In effetti, IBM per il 21° anno consecutivo si è posizionata al vertice della classifica annuale dei leader nei brevetti statunitensi. IBM elabora per i propri clienti più di 5,5 milioni di transazioni cloud al giorno.

Per maggiori informazioni sulle offerte cloud di IBM, visitate il sito <http://www.ibm.com/smartcloud>. Seguiteci su

Twitter @IBMcloud o sul nostro blog <http://www.thoughtsoncloud.com>. Seguite la conversazione su #ibmcloud.

<https://it.newsroom.ibm.com/2014-02-05-IBM-le-imprese-che-scelgono-il-SaaS-ottengono-un-vantaggio-competitivo>