

SPECIALE, DOVE VA LA TV • GLI CHEF DEGLI EMIRI

FEBBRAIO, 2019

Forbes

L'OLIMPO DELLE TOP MODEL

LA RIVOLUZIONE DEI PAGAMENTI

LEADER E PROTAGONISTI DI UN BUSINESS DA 100 MILIARDI

EMILIO PETRONE
AMMINISTRATORE DELEGATO
DI SISAL GROUP

BY ROBERTA BRUNO

Arredo per ufficio - Cn C1 8,50/Mi - Côte d'Azur 7,50 euro
Anno 3 - N° 36 - Febbraio 2019 - Periodicità: mensile - Prima emissione: 29/1/2019
Distributore: Poste Italiane SpA - Specializzata in abbonamento postale
D. L. 355/2003 (come in L. 27/02/2004 n. 44) Art. 1 comma 1 LO/Mi

ISBN 7-5327-4958-1 · 0





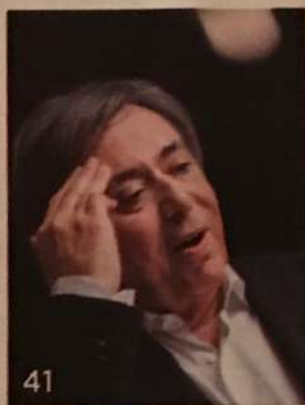
15



18



38



41



57



60



64



66

- 13 | FACT & COMMENT // STEVE FORBES**
La Svizzera è un grande caso di successo.
Perché altri paesi non seguono il suo esempio?

LEADERBOARD

- 15 | GLI CHEF CHE PIACCIONO AGLI SCEICCHI**
18 | IL MOMA CELEBRA UN MITO ITALIANO
20 | GRANDE PUFFO È UN TESORO
22 | GIOIELLI DA METTERE IN CANTINA

COVER

- 25 | LA VIA ITALIANA AL CASHLESS**
DI ALESSANDRO ROSSI
28 | LA ROTTA (OBBLIGATA) DELLE ALLEANZE
DI PIEREMILIO GADDA
**30 | NUOVE APP, POS INTELLIGENTI
E BANCHE PIÙ APERTE**
DI MARCO BARLASSINA
32 | LA SPINTA GENTILE
DI PIEREMILIO GADDA
34 | PAGAMENTI SENZA FRONTIERE
DI MARCO BARLASSINA
**36 | LA GUERRA AL CONTANTE
DEI QUATTRO BIG**
DI MARCELLO ASTORRI
38 | QUANTO VALE IL PORTAFOGLIO DIGITALE
DI RUBISTIANO LOCATELLI

FOCUS

- 41 | IL FUTURO È UN VIDEOGAME**
DI MARCO CASTORO
44 | MODELLO COCA-COLA
DI UGO BERTONE
48 | PALINSESTO FAI DA TE
DI DANIEL SETTEMBRE
52 | LA TV È MORTA? VIVA LA TV!
DI GIOVANNI IOZZIA

STRATEGIES

- 57 | LO SVIZZERO DEL CAVALLINO**
DI ROBERTO PERRONE
60 | NUVOLE DI OPPORTUNITÀ
DI PIERA ANNA FRANINI
62 | VI RACCONTO IL LOUVRE (SUI SOCIAL)
DI GIULIO ZUCCHINI

ENTREPRENEURS

- 64 | UN LIBRO DI CARTA È PER SEMPRE**
DI PIERA ANNA FRANINI
**66 | IL RINASCIMENTO
DELLE CALZATURE ITALIANE**
DI JOSEPH DE ACETIS
68 | AAA MANAGER A CHIAMATA OFFRESI
DI TOBIA DE STEFANO

Nuvole di opportunità

A livello mondiale i servizi basati sul cloud computing valgono oltre 200 miliardi di dollari. In Italia sono cresciuti di quasi il 20% in un anno. E restano una strada obbligata per le aziende che non vogliono perdere competitività

DI PIERA ANNA FRANINI

Il futuro è tutto lì: nella nuvola. Nelle soluzioni tecnologiche fornite a un'azienda da provider esterni per cui il cliente paga in base all'uso che ne fa. Un momento epocale: è come se passassimo dall'attingere l'acqua dal pozzo di proprietà, con i relativi costi e preoccupazioni di gestione, all'aprire il rubinetto, per cui basta pagare la bolletta a fine mese e sei a posto. Stiamo parlando del cloud computing. Per il 2019 si prefigura che i servizi di cloud pubblici aumenteranno del 17% per un giro d'affari di 206,2 miliardi di dollari, destinati a toccare quota 278,3 entro il 2021, secondo quanto prefigura Gartner, leader mondiale nell'information technology.

"Le aziende leader del futuro sono quelle che adottano il cloud computing e si impegnano a reinventare i loro prodotti e servizi per offrire ai clienti nuove esperienze digitali. Le altre non saranno competitive. E come dice il generale americano Eric Shinseki, 'se non ti piace il cambiamento, ti piacerà ancora meno diventare irrilevante'". Parole di Vittorio Viarengo, ingegnere

genovese nella Silicon Valley dal 2002, dove intende rimanervi, "perché è come vivere nel futuro".

Crea e lancia aziende, in modo seriale. Opera nel cloud da un decennio, prima in VMware, quindi a MobileIron, portata in Borsa nel 2014. Dopo un anno sabbatico è diventato il chief marketing officer di Skyhigh Networks, società pioniera del cloud security poi acquistata da McAfee nel gennaio del 2018, ora è in McAfee.

Quante aziende stanno adottando il cloud computing? Partiamo dalla Mecca. "Nella Silicon Valley non c'è una startup che non sia 100% cloud. Ed è così da almeno dieci anni", spiega Varengo. Anche l'Italia è in moto verso la nuvola. Il mercato del cloud è sempre più significativo. Secondo le stime d'ottobre dell'Osservatorio cloud transformation della School of management del Politecnico di Milano, il mercato cloud italiano vale 2,34 miliardi di euro, in crescita del 19% rispetto al 2017. L'82% delle imprese medio-grandi utilizza almeno un servizio di cloud pubblico. L'interesse sta salendo anche presso le pmi.



C'è chi ricorre a IaaS (Infrastructure as a service), affittando l'infrastruttura informatica nel cloud: disponibile in pochi minuti, mantenuta e aggiornata da Amazon, Microsoft o Google. Altri optano per il servizio PaaS (Platform as a service) affittando non solo computer, anche piattaforma di sviluppo e applicazioni, cioè tutti gli strumenti che servono per creare applicativi per la gestione aziendale o dei clienti. Il cerchio si chiude con il SaaS (Software as a service) per cui l'azienda affitta un'applicazione aziendale completa, per esempio per la fatturazione, gestione del magazzino, gestione dei clienti, social media e così via. Pare fantascienza, ma ecco gli scenari delineati da Viarengo in tema di integrazione fra azienda e cliente grazie al cloud. "Possiamo prefigurarci un negozio con un personal shopper virtuale che ti fotografa, e in base agli ambienti e alle tue preferenze suggerisce gli abiti da comperare, facendoti vedere in tempo reale, su schermo gigante, come stai". E che dire di questo rientro a casa? "All'ingresso viene riconosciuto il nostro viso, si apre la porta, si disinnescano gli allarmi, parte una musica rilassante, la luce è attenuata, un segnale ricorda che la spesa è stata consegnata a casa grazie ad un ordine automatico basato sul tuo consumo abituale e su quanto disponibile in frigo. Poi ti viene ricordato di prepararti per l'appuntamento delle 21 al cinema, con gli amici. Nessuna ansia: già è stato prenotato il servizio auto". Viarengo ci rammenta che l'aspetto intrigante del cloud computing non sono i vantaggi della riduzione dei costi, semmai i vantaggi

"Come dice il generale americano Eric Shinseki, 'se non ti piace il cambiamento, ti piacerà ancora meno diventare irrilevante'"

economici grazie alla "velocità offerta nel creare un nuovo prodotto o servizio, e nel rafforzare la competitività". Certo, quella nuvoletta colma di dati confidenziali, ma fuori dal nostro perimetro, crea preoccupazioni. Che i fatti dimostrano non essere poi così gratuite. Cosa si sta facendo per sconfiggere la violazione di dati sensibili? "Il cloud sarà presto più sicuro dei sistemi di proprietà, purché utilizzato con sistemi di sicurezza nativi del cloud. Il service provider ha un capitale da investire in sicurezza maggiore di quello a disposizione di un'azienda media che gestisce IT e sicurezza in casa". Il cloud computing, e quanto ne segue apre dunque nuove prospettive professionali. Consigli ai giovani? "Non ho esperienza diretta sulla preparazione degli italiani, ma i cervelli ci sono e le risorse per formarsi online esistono e spesso sono gratuite. A un ragazzo o una ragazza italiani direi prima di tutto di imparare ad imparare, perché il mondo del lavoro evolve a ritmi sfrenati e le competenze richieste continueranno ad evolvere velocemente. Nel breve periodo, imparare a programmare è importante come saper parlare". **F**

in alto, Vittorio Viarengo, vice president of marketing per la cloud business unit di McAfee.