

L'ascesa delle reti flessibili

Comprendere la domanda del
modello Network-as-a-Service

INIZIA QUI 

Contenuti

- **Introduzione**

Flessibilità: non più solo un vantaggio competitivo

- **La rete moderna:**

Un asset strategico inestimabile

- **Network-as-a-Service:**

Il tema del giorno e lo sarà a lungo

- **Il divario di comprensione:**

Il maggiore ostacolo per NaaS

- **In Conclusione**

- **Metodologia della Ricerca**



Introduzione

Flessibilità: non più solo un vantaggio competitivo

Ricordate quando la flessibilità aziendale era considerata solo come un “nice to have”? Quando le opportunità di lavoro flessibile erano un benefit e le operazioni e i modelli di business agile aiutavano a generare un vantaggio competitivo?

Si può affermare che, tra lockdown e conseguenti riaperture, trasformazioni digitali e progressi tecnologici, nuovi workplace ibridi e costanti sconvolgimenti economici e sociali, quel periodo si sia ufficialmente concluso.

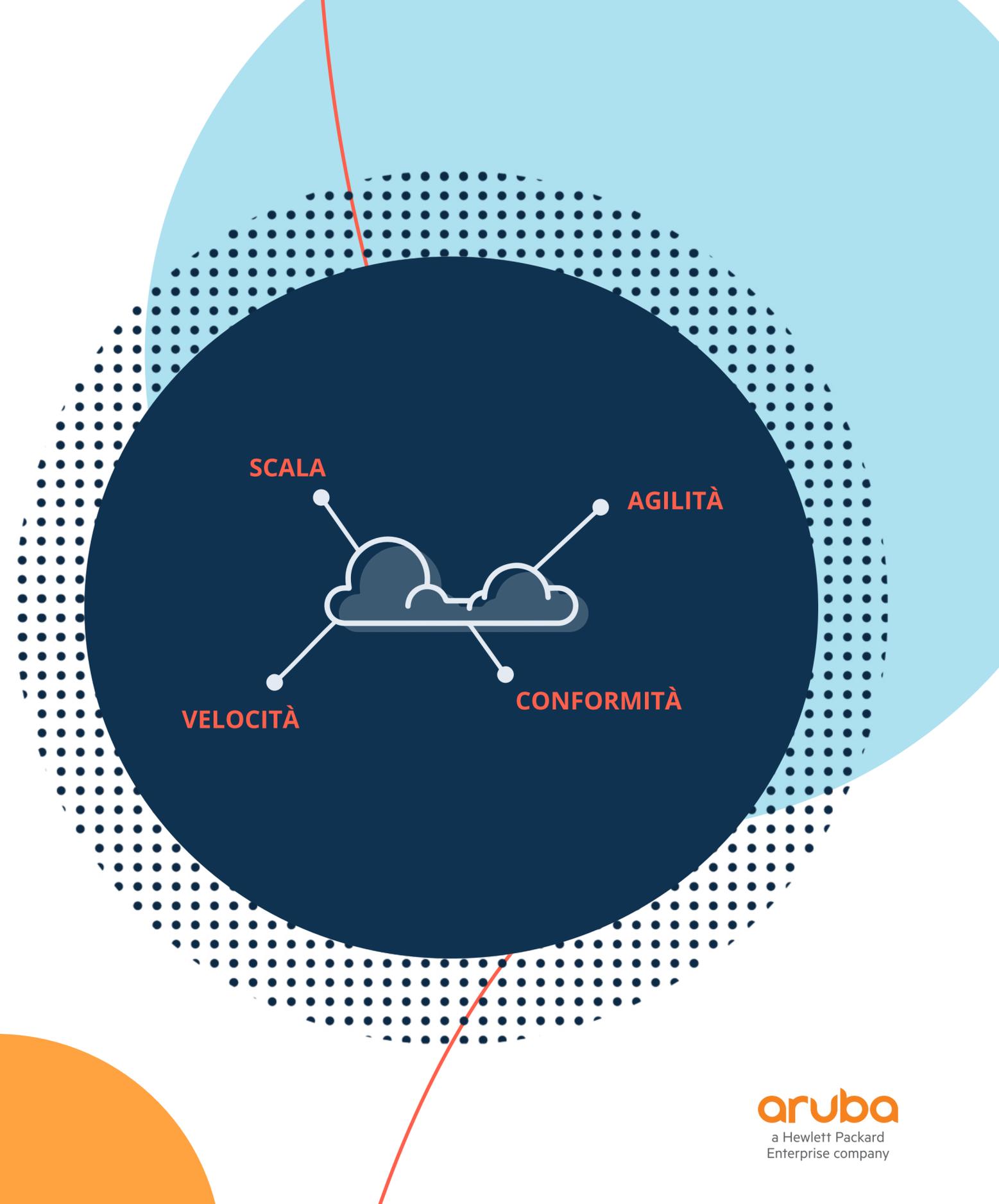
Oggi la flessibilità non aiuta solo a ottenere un vantaggio competitivo ma supporta la continuità di business.

E l'azienda moderna risulta flessibile solo tanto quanto lo è la sua infrastruttura di rete.

Ma al crescere del numero di dispositivi, della diversificazione degli endpoint e delle esigenze di connettività, riuscire a mantenere il ritmo di cambiamenti così rapidi può mettere in

crisi i dipartimenti IT. I team IT devono fare in modo che le reti enterprise assicurino affidabilità, sicurezza, scalabilità e rispetto della conformità pur dovendo inseguire obiettivi in costante movimento. Oltre alla gestione della rete, i team IT si trovano sotto una crescente pressione da parte dei vertici aziendali per riuscire a promuovere contemporaneamente innovazione e risultati di business.

Il report che segue, basato su un sondaggio su 5.400 responsabili IT di tutta l'area EMEA, fornisce una panoramica delle modalità con cui aziende di vari settori stanno affrontando queste sfide e del motivo per cui l'approccio Network-as-a-Service può diventare il modello di consumo preferito.



La rete moderna: un asset strategico inestimabile

La necessità di una rete che si adatti a questo ambiente in costante cambiamento e sempre più digitale è emersa in modo puntuale nel corso della nostra ricerca.

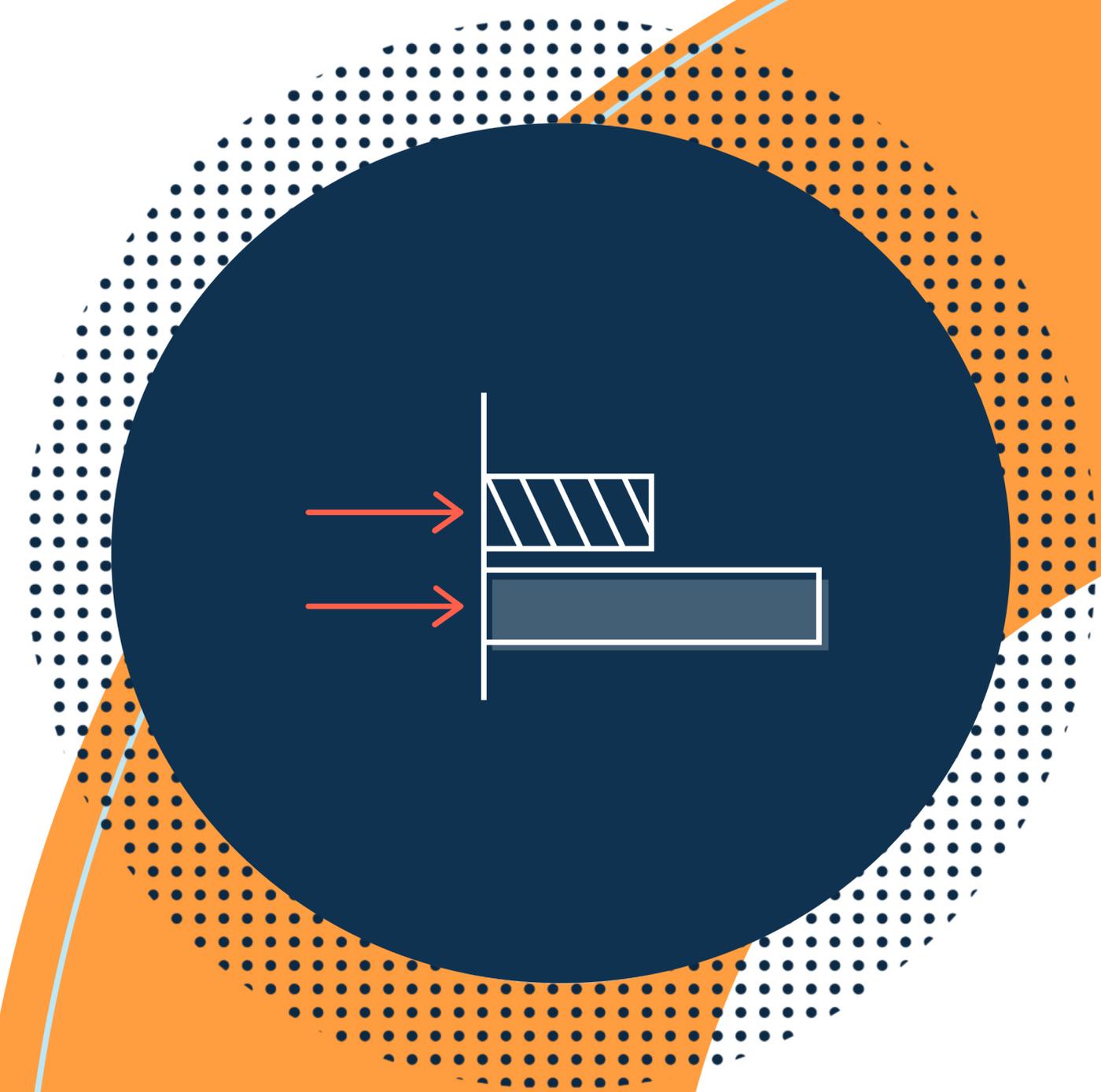
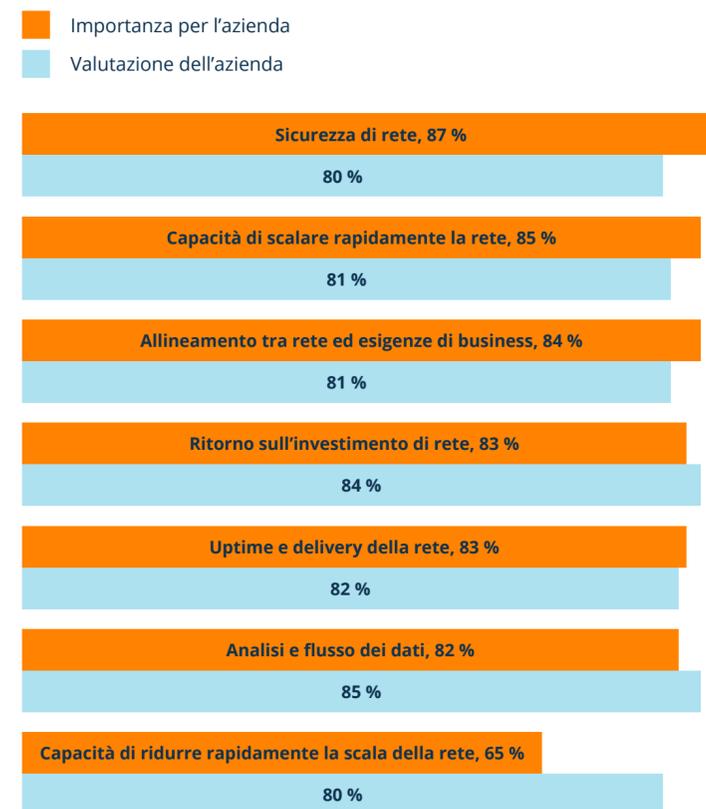
Quando è stato chiesto di valutare cosa fosse più importante per le rispettive aziende in termini delle relative reti, la **capacità di scalare rapidamente verso l'alto e l'allineamento tra rete ed esigenze di business** sono due delle tre principali priorità emerse, superate di poco dalla **sicurezza** della rete.

Considerata la natura globale della situazione, non sorprende aver riscontrato relativamente poche variazioni nelle risposte a questa domanda da una regione all'altra.

Ma abbiamo verificato anche un buon allineamento tra priorità di business e punti di forza attuali.

Sebbene i responsabili IT pensassero che i tre principali punti di forza delle rispettive reti aziendali fossero **analisi e flusso dei dati, ritorno sull'investimento di rete e uptime e delivery della rete**, le aree di priorità erano solo marginalmente dietro.

La nostra indagine ha infatti mostrato come l'81% dei responsabili IT abbia valutato le **capacità della propria azienda di scalare rapidamente la rete verso l'alto e l'allineamento tra rete ed esigenze di business** come 'eccellente' o 'molto buono'. Un ulteriore 80% ha espresso lo stesso parere per quanto concerne la sicurezza di rete.



La rete moderna: un asset strategico inestimabile

Per quanto oggi questo allineamento sia stretto, le aziende non devono permettersi di accontentarsi di un falso senso di sicurezza.

L'impatto destabilizzante della pandemia si farà sentire probabilmente a lungo ed esiste la possibilità che l'attuale corrispondenza tra priorità e punti di forza venga presto messa alla prova.

Proprio come una rapida trasformazione digitale è stata essenziale per poter superare la pandemia, una trasformazione digitale sostenuta nel tempo sarà la risposta necessaria a gestire la marea del cambiamento in atto. Ma questo richiede sia un team IT che promuova la trasformazione sia una rete in grado di permetterlo.

I responsabili IT di ogni settore e area geografica stanno riconsiderando le infrastrutture e le configurazioni di rete esistenti proprio in questo senso.

La nostra ricerca mostra come **l'accesso a nuova tecnologia** sia stato indicato dal **72%** dei responsabili IT come uno dei quattro principali fattori propulsivi degli investimenti di rete.

A breve distanza seguono **sicurezza** della rete (**70%**), **aggiornamento** della rete (**60%**) e **raggiungimento degli obiettivi di crescita del business** (**57%**).

Le aziende stanno quindi già investendo nelle loro reti e in gran parte per le giuste ragioni. Ma con così tanto in gioco a fronte di regole che cambiano di continuo, come possono essere certe di investire nelle aree appropriate e nel momento adatto? Come garantirsi che la rete mantenga la propria promessa di asset strategico? E come lasciare liberi i team IT di concentrarsi su tematiche così importanti?



Il rafforzamento della sicurezza di rete appare particolarmente significativo nell'Europa settentrionale, dove è considerato motivo di investimento dal

78 %

dei responsabili IT.

Network-as-a-Service: il tema del giorno e lo sarà a lungo

Il concetto di Network-as-a-Service (NaaS) sta emergendo come potenziale risposta a tutte queste domande.

E di conseguenza sta diventando un argomento di conversazione sempre più gettonato tra i responsabili IT.

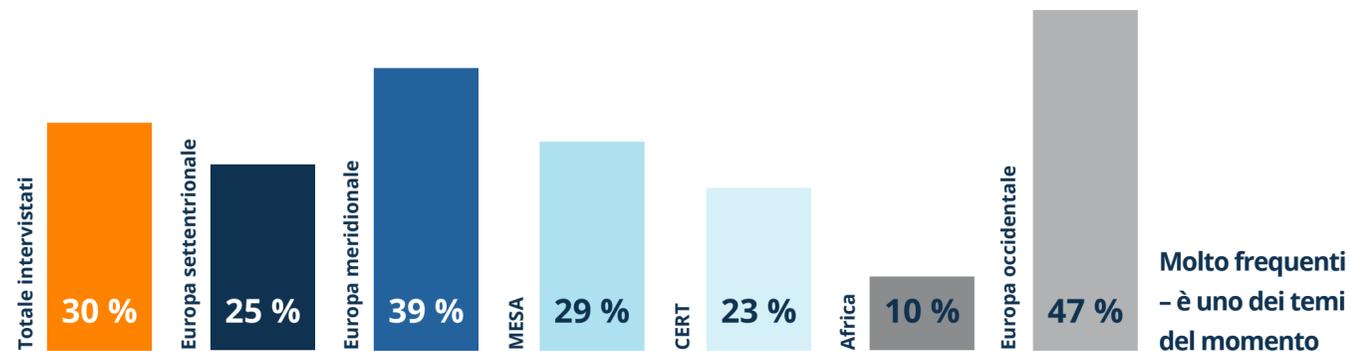
La nostra ricerca ha scoperto che **il 100% dei responsabili IT conosce questo termine** e che esso **viene discusso** all'interno dell'**86%** delle aziende.

L'argomento è infatti ampiamente dibattuto in quasi 1 azienda su 3 (30%), dove è tema di discussione assai frequente da parte del business.

Ciò risulta particolarmente vero nell'Europa occidentale, dove questa proporzione è salita fino quasi a

1 azienda su 2 (47%).

Discussioni sul tema NaaS



Per gli scopi di questa ricerca abbiamo fornito agli intervistati la seguente definizione:

NaaS si riferisce ai casi in cui oltre il 50% del rollout, delle operazioni e della gestione del ciclo di vita di una rete aziendale è fornito da terzi in base a un abbonamento che copre hardware, software e servizi.

Network-as-a-Service: il tema del giorno e lo sarà a lungo

Considerando il fatto che i responsabili IT stanno iniziando ad accorgersi dei numerosi vantaggi offerti dal modello NaaS, si può quasi certamente prevedere che la frequenza con cui l'argomento verrà dibattuto aumenterà, soprattutto in concomitanza con la crescita del senso di urgenza relativo al bisogno di flessibilità.

Tre quarti (75%) delle aziende concordano sul fatto che disporre della **flessibilità per poter scalare la propria rete in base alle esigenze di business è l'elemento chiave del loro interesse verso il modello NaaS**. Inoltre, il **64%** considera NaaS come una **potenziale rivoluzione nel modo di poter gestire le attività** e il **57%** è convinto che **libererà tempo a favore dell'innovazione e delle iniziative strategiche**.

Insieme al risparmio di tempo, **la grande maggioranza (83%)** ritiene molto interessante la possibilità di **accedere a un NOC attivo 24/7** che aiuti nella gestione della rete. Nel contempo è interessante notare che **meno della metà (48%)** sta valutando il modello NaaS per **ridurre i livelli dello staff IT**, sottolineando ulteriormente il valore che le aziende attribuiscono alla possibilità di riassegnare lo staff ad attività IT più strategiche.

Le aziende si rendono conto anche di quello che il modello NaaS potrebbe significare per le principali aree di business. Vantaggi di natura finanziaria, per fare un esempio. Poco **più di tre quarti (76%)** delle aziende si aspetta che il modello NaaS contribuisca a **ridurre i costi operativi** mentre il **60%** pensa che potrebbe **consentire un passaggio dalle spese in conto capitale ai costi correnti**, aumentando quindi la flessibilità a fronte di budget limitati.

Anche la sicurezza di rete, evidenziata come principale priorità di business e tra i maggiori elementi che motivano gli investimenti a favore della rete stessa, è uno dei vantaggi previsti: il **65%** delle aziende è convinto che il modello NaaS aiuti a **rafforzare la sicurezza**.

L'interesse verso NaaS è evidente, così come la sua necessità. Sfortunatamente, il percorso che porta a implementare questo modello appare meno chiaro.



In Africa, l'aspettativa che NaaS permetta di passare alle spese correnti sale al

70 %

Il divario di comprensione: il maggiore ostacolo per NaaS

Cosa impedisce alle aziende di implementare immediatamente il modello NaaS e concretizzarne i benefici?

Uno dei motivi che lo impedisce non è certo la sicurezza. Anzi, alla richiesta di indicare quali siano i principali ostacoli all'implementazione del modello NaaS, solo il **33%** dei responsabili IT ha citato la **sicurezza**.

Pare invece che, almeno in superficie, il problema risieda nei processi interni. Tra le maggiori preoccupazioni elencate dai responsabili IT vi sono **regole di budget e cicli di investimento (59%)**, **reperimento del budget (55%)** e **conformità con il procurement interno (51%)**.

Uno sguardo più approfondito ai dati rivela tuttavia l'esistenza di un ostacolo molto più importante: la mancanza di comprensione complessiva nei confronti del modello NaaS e di convinzione circa la sua effettiva fattibilità.

Anche se è vero che il 100% dei responsabili IT dichiara di conoscere il termine, solo **2 intervistati su 5** ammettono di **comprenderne completamente** il significato.

Persino tra le aziende dove si parla frequentemente di NaaS solo il 46% dichiara di comprenderlo a fondo.

I responsabili in Europa occidentale sembrano essere quelli che comprendono di più il modello NaaS: qui afferma di conoscerlo a pieno il **66%** degli intervistati.



Purtroppo, questo divario di comprensione si riflette negativamente sulla percezione della fattibilità del modello NaaS: solo l'**11%** dei responsabili IT considera attualmente NaaS come una **soluzione consolidata e praticabile**. Il resto lo considera un approccio alla ricerca di un mercato (45%) o una soluzione ancora agli inizi (44%).

Regole di budget e cicli di investimento sono un problema particolarmente sentito dalle aziende dell'area MESA essendo un ostacolo per

l'80%

di esse.

C'è forte scetticismo tra i responsabili situati in Europa centrale, Russia e Turchia, dove solo il 5% di essi riconosce la praticabilità del modello NaaS.

In Conclusione

È chiaro che c'è ancora molto da fare nel settore.

Sappiamo che il modello NaaS può fornire quella flessibilità di cui le aziende hanno così tanto bisogno, risolvere una serie di aspetti dalla sicurezza fino alla scalabilità e all'efficienza economica e aiutare a creare una nuova generazione di workplace.

Ma dobbiamo concentrarci sulla neutralizzazione del divario esistente tra consapevolezza e conoscenza, sia per chi è convinto sia per chi non lo è, affinché il modello NaaS possa concretizzare tutte le sue potenzialità.

Per iniziare, HPE Aruba ha creato un nuovo **video** che traccia la propria definizione di NaaS e il modo in cui questo concetto potrebbe evolvere.

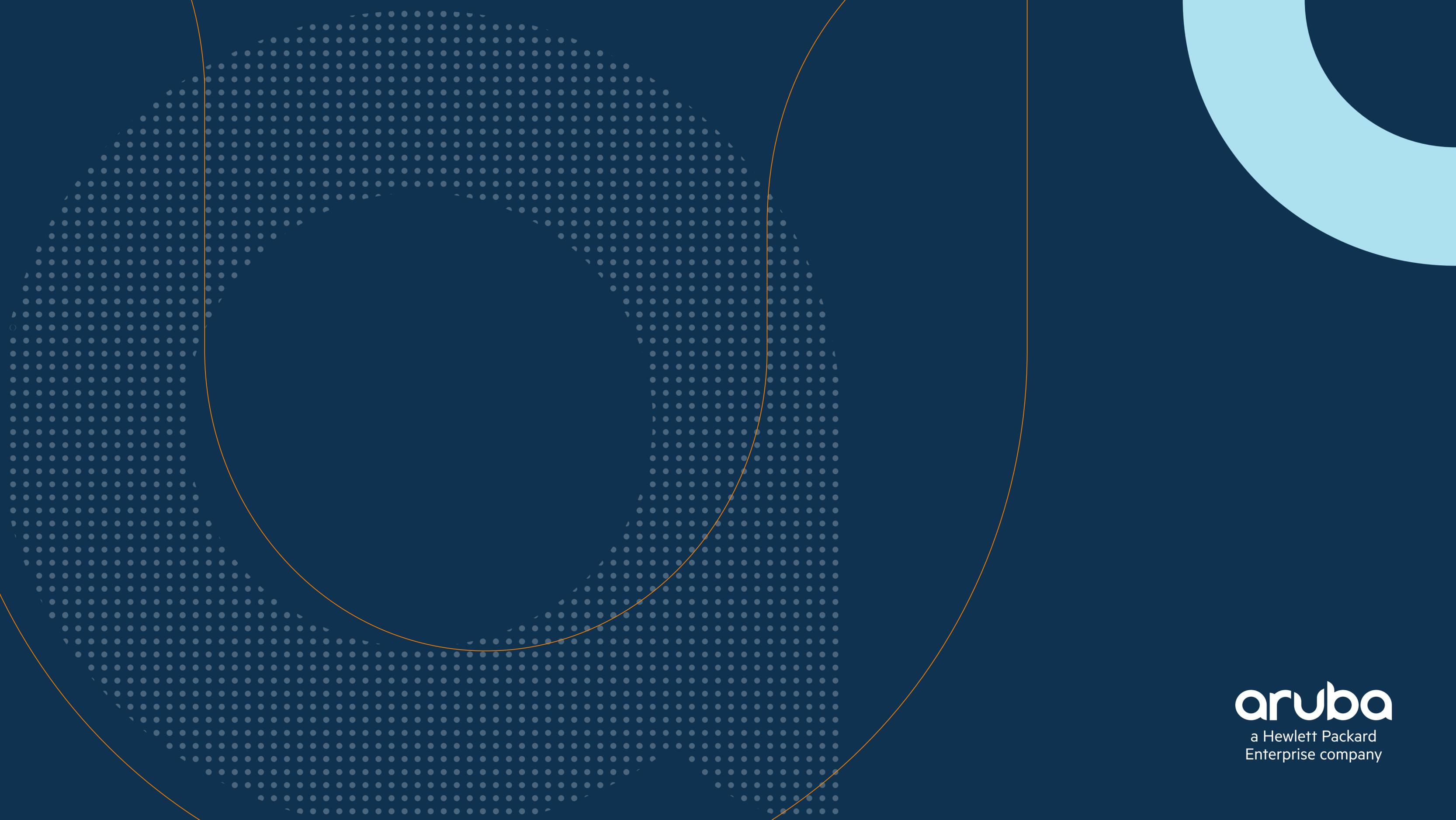


Metodologia della Ricerca

Coleman Parkes ha intervistato 5.400 responsabili decisionali di livello senior nell'area EMEA incaricati della strategia cloud e IT delle rispettive aziende. La ricerca è stata effettuata sia online sia sul campo tra maggio e agosto 2021. Il campione comprendeva aziende da 500 a più di 5.000 dipendenti.

Contattaci

© Copyright 2021 Hewlett Packard Enterprise Development LP. Le informazioni contenute in questo documento sono soggette a modifiche senza preavviso. Le uniche garanzie applicabili ai prodotti e servizi Hewlett Packard Enterprise sono indicate nelle dichiarazioni esplicite sulla garanzia che accompagnano detti prodotti e servizi. Nulla nel presente documento costituisce una garanzia aggiuntiva. Hewlett Packard Enterprise non è responsabile per errori tecnici o editoriali, né per omissioni, ivi contenuti.



aruba
a Hewlett Packard
Enterprise company