

Le principali tendenze del mercato del cloud computing nel 2012 daranno forma al mercato cloud per il resto di questo decennio.

L'offerta sembra pronta a superare la prima parte del ciclo - di illusione e delusione - per concentrarsi sulla fase in cui si acquisiscono i benefici basati sulle concrete applicazioni dei clienti.

Nel seguito si espongono le cinque tendenze del mercato cloud.

1) Da IaaS al SaaS. Quando i clienti cercano più valore dai servizi cloud, il modello di business dominante si sposta dalle infrastrutture come servizio (IaaS) verso il software as a service (SaaS).

Anche se esiste un forte mercato potenziale per IaaS, questi servizi non forniscono che hosting virtuale, con il più basso risparmio per gli acquirenti. Questo significa che il profitto di un provider è limitato, e con il crescere della concorrenza, molti fornitori di IaaS usciranno da questo mercato non potendo sostenere gli investimenti.

Invece, l'adozione di SaaS sarà una delle tendenze chiave del cloud computing di quest'anno, perché si hanno i maggiori vantaggi per i fornitori di cloud e per i loro clienti. SaaS è una vera alternativa ai servizi IT interni - interessando la parte più rilevante dei costi delle aziende - e così offrendo il potenziale di profitto più alto per i fornitori di cloud.

Secondo Gartner, in **Europa occidentale**, il fatturato SaaS dovrebbe **superare i 3,2 miliardi di dollari 2012**, contro i 2,7 miliardi del 2011.

2) Integrazione. La seconda tendenza che interessa i fornitori di cloud computing quest'anno sarà una maggiore integrazione tra le offerte di cloud, i servizi di rete e i dispositivi dell'utente. Parte di questa tendenza nasce dalla volontà di espandere il modello di business, e con l'offerta di un pacchetto cloud più ricco si cercano maggiori opportunità di profitto.

3) Cloud federation. Grandi operatori di rete e piccoli fornitori di cloud condividono un tratto comune: la loro presenza geografica è spesso limitata. Ciò in quanto gli acquirenti sono spesso imprese globali e servire questi clienti in modo efficiente significa avere capacità di cloud hosting ovunque l'acquirente opera. Piuttosto che investire in data center in tutto il mondo, i fornitori di cloud stanno cercando di collaborare tra loro per condividere le risorse.

4) Variazioni dei prezzi. Nel 2012 importanti cambiamenti nel pricing e nei modelli di profitto interesseranno i fornitori di servizi cloud. Questi cambiamenti creeranno pressioni sui fornitori esistenti e opportunità per quelli nuovi. Se si guarda ai prezzi praticati si nota come prevalga un modello che si rifà al semplice web hosting. Nel corso del 2012 i fornitori di cloud dovranno

decidere se investire in modo significativo per raccogliere le maggiori opportunità o se diventare specializzati in una nicchia.

5. Operatore virtuale. L'ultima tendenza evidenzia l'emergere dell'"operatore virtuale di rete" come modello futuro del fornitore cloud. Nelle telecomunicazioni, un operatore di rete virtuale è un fornitore di servizi che acquista capacità all'ingrosso e offre propri servizi. Poiché la definizione di "servizi" si sposta dal livello "di trasporto e di collegamento" al più alto livello "di applicazioni, piattaforme e funzionalità", la capacità che un operatore di rete virtuale acquisti all'ingrosso sarà maggiore per la nuvola che per la rete.

Se i modelli di operatore virtuale e di operatori federati si combinano ogni sviluppatore di applicazioni ha le potenzialità per essere un fornitore di cloud su scala globale.

Quanti nuovi servizi o applicazioni possono essere facilmente creati e supportati da questa infrastruttura cloud internetworked? Il risultato potrebbe essere un'esplosione di innovazione che riguarda l'intera filiera del business.

Si tratta di una trasformazione che può iniziare nel 2012, ma ci vorranno anni per completarla.

[Tratto da "Cloud computing trends that will shape the 2012 cloud provider market"](#)

di Tom Nolle, president of CIMI Corporation.

Vantaggi economici del cloud ottenuti a seconda che si utilizzi IaaS, PaaS e SaaS.



