

# Prepararsi a sfide su tutti i fronti

«**P**redire il futuro è rischioso - afferma Walter Scott, Ceo di Gfi Software -. Senza una sfera di cristallo e capacità di lungimiranza, il futuro non è altro che una nebbiolina all'orizzonte». Tuttavia, secondo il Ceo della società attiva nella protezione della rete è possibile usare l'esperienza accumulata per valutare e analizzare cosa il 2010 ha in serbo per il settore del software, i produttori e i partner.

«Il mercato del software è difficile da comprendere - prosegue -. Si evolve costantemente in termini di operatori, prodotti, solu-

zioni, tipologie e varietà di servizi. La recessione e la crisi finanziaria globale hanno indubbiamente avuto ripercussioni sul modo in cui i fornitori di infrastrutture software e i loro partner operano. E, nonostante, si ritenga che molti paesi usciranno dalla recessione globale nei prossimi mesi, le sfide che attendono il nostro settore sono a dir poco straordinarie».

Il Ceo sottolinea come la recessione generale abbia prodotto due tendenze. Innan-

zitutto, i clienti sono diventati più esigenti. Il 2010 non sarà un anno in cui le società di software potranno crescere semplicemente aumentando i prezzi. I clienti adesso richiedono qualità al miglior prezzo, addirittura gratis se possibile. In secondo luogo, il settore non soltanto ha dovuto ridurre i prezzi, ma anche cercare e creare nuove fonti di ricavi per contrastare quello che può essere descritto come un esodo di molte aziende verso i servizi "in the cloud".

«Sebbene la situazione economica abbia rappresentato un catalizzatore per entrambi questi trend - afferma -, non credo si tratti di qualcosa di sorprendente o inaspettato. La realtà è che nel 2010 i produttori non si possono permettere il lusso di aumentare i prezzi. Quelli che già offrono servizi accessori oltre ai prodotti on-premise potranno mantenere un fatturato più costante grazie alla diversificazione di servizi e soluzioni. I vendor la cui attività dipende invece dalla sola vendita di software si troveranno sotto pressione per rimanere concorrenziali. Stiamo già assistendo a uno spostamento significativo verso i servizi ospitati e gestiti. Vendor, partner e clienti si sono accorti di vantaggi e risparmi offerti da questo modello. Con costi di memorizzazione e larghezza di banda ormai superiori alla legge di Moore, il costo di un

**Walter Scott, Ceo di Gfi Software società attiva nella protezione della rete**



servizio gestito o hosted sarà quasi irrisorio. Ciò significa che i servizi offerti in the cloud saranno estremamente redditizi. Sono convinto che questo fenomeno costituirà un forte catalizzatore che indurrà i produttori di software a cambiare strategia e a cominciare ad offrire più servizi online, rispondendo così positivamente all'esigenza di ridurre i prezzi. Nei prossimi 5 anni potremmo assistere a un ridimensionamento di mercati oggi multimiliardari, mercati che potrebbero a breve registrare un valore inferiore ai 100 milioni di dollari.

Detto questo, secondo Scott, non sono soltanto i produttori ad avere problemi da risolvere. I rivenditori a valore aggiunto (Var) saranno anch'essi costretti a ripensare le loro strategie nel 2010. Man mano che i prezzi dei software scendono, lo stesso accadrà ai loro margini, lasciando i rivenditori con un "buco" sempre maggiore nelle loro entrate. Dato che il settore dei software si sta spostando sul cloud, i clienti non sono più disposti a pagare per la personalizzazione, ma si aspettano semplicemente che il servizio funzioni. Per controbilanciare tale effetto, i Var dovranno creare nuovi flussi di ricavi, meno dipendenti dalla vendita di software on-premise e più basati sui servizi a valore aggiunto resi disponibili tramite la nuvola.

E.M. ■

