

Il ruolo dei marketplace degli hyperscaler nel panorama dell'**approvvigionamento software**



Contenuti

- 03 SOMMARIO
- 04 VANTAGGI DELL'APPROVVIGIONAMENT
- 06 ABITUDINI DEGLI ACQUIRENTI
- 07 SFIDE DI GOVERNANCE
- 09 IL RUOLO DEI PARTNER
- 10 CONCLUSIONE
- 11 PROSSIMI PASSI



Sommario

Le aziende moderne richiedono soluzioni software agili e sicure per mantenere la produttività e il vantaggio competitivo. Nell'attuale contesto economico, ogni investimento tecnologico è sottoposto a un'attenta valutazione, imponendo ai team IT di dimostrare un chiaro valore e un allineamento con gli obiettivi strategici. Questo rende necessaria una strategia di approvvigionamento software sofisticata, che riduca attivamente la complessità e i costi superflui.

L'avvento dei Marketplace degli Hyperscaler ha ridefinito in modo fondamentale il panorama tecnologico globale, offrendo un approccio trasformativo all'acquisizione di software. Queste piattaforme centralizzate consentono alle organizzazioni di scoprire, acquistare e distribuire in modo efficiente un'ampia gamma di software e servizi direttamente nei propri ambienti cloud.

Sfruttando questi marketplace, le aziende possono semplificare i processi di approvvigionamento, consolidando le spese per software e licenze in un'unica fattura cloud semplificata. In modo cruciale, questo approccio permette alle organizzazioni fortemente orientate al cloud pubblico di massimizzare gli impegni di spesa sul cloud, garantendo che gli investimenti software contribuiscano attivamente alla strategia complessiva sul cloud. In definitiva, adottare i Marketplace degli Hyperscaler consente alle aziende di ottimizzare il proprio portafoglio software, migliorare l'efficienza operativa e ottenere un maggiore valore dagli investimenti tecnologici.

Sim Aulakh

Head of Cloud & Licensing Operations at Insight



Vantaggi dell'approvvigionamento

Negli ultimi tre anni si è assistito a una rapida crescita dei marketplace degli hyperscaler. Canals prevede che le vendite globali di software e servizi di fornitori terzi attraverso i cloud marketplace raggiungeranno gli 85 miliardi di dollari entro il 2028, rispetto alla più recente previsione di 45 miliardi entro la fine del 2025.

Edie Van Den Berge, EMEA director of partnerships in Insight EMEA afferma:

“I marketplace degli hyperscaler stanno rivoluzionando l'approvvigionamento software offrendo un'esperienza notevolmente semplificata. Con pochi clic, le organizzazioni possono avviare software preconfigurati, eliminando le complessità legate alla navigazione sui siti dei singoli fornitori e ai canali di distribuzione tradizionali. Questo processo snello di individuazione e implementazione consente di risparmiare tempo e sforzi significativi, soprattutto per chi è nuovo a una tecnologia o necessita di una rapida distribuzione della soluzione.”

Oltre alla facilità d'uso, i marketplace degli hyperscaler offrono una flessibilità cruciale grazie a vari modelli di prezzo, inclusa l'opzione pay-as-you-go. Questo consente alle aziende di ottimizzare i costi pagando solo ciò che consumano, favorendo l'agilità necessaria per aumentare o ridurre le risorse secondo le esigenze. Inoltre, la disponibilità di immagini e template preconfigurati accelera significativamente i tempi di implementazione.



Vantaggi dell'approvvigionamento

I marketplace degli hyperscaler stanno rivoluzionando l'approvvigionamento software offrendo un'esperienza notevolmente semplificata. Con pochi clic, le organizzazioni possono avviare software preconfigurati, eliminando le complessità legate alla navigazione sui siti dei singoli fornitori e ai canali di distribuzione tradizionali. Questo processo snello di individuazione e implementazione consente di risparmiare tempo e sforzi significativi, soprattutto per chi è nuovo a una tecnologia o necessita di una rapida distribuzione della soluzione.

Secondo Sim Aulakh, Head of Cloud & Licensing Operations:

‘Il vero punto di forza dei marketplace degli hyperscaler risiede nella loro capacità di centralizzare il controllo e offrire una visibilità senza precedenti sulla spesa per il software.

Questa “singola finestra di gestione” non solo semplifica la governance e il monitoraggio, ma consente anche alle organizzazioni di prendere decisioni più

Oltre alla facilità d'uso, i marketplace degli hyperscaler offrono una flessibilità cruciale grazie a vari modelli di prezzo, inclusa l'opzione pay-as-you-go. Questo consente alle aziende di ottimizzare i costi pagando solo ciò che consumano, favorendo l'agilità necessaria per aumentare o ridurre le risorse secondo le esigenze. Inoltre, la disponibilità di immagini e template preconfigurati accelera significativamente i tempi di implementazione.



Abitudini degli acquirenti

La crescita dei marketplace degli hyperscaler si inserisce in un contesto di cambiamento nelle abitudini di acquisto. Con cicli di approvvigionamento sempre più brevi, le organizzazioni tendono a preferire modelli in abbonamento e il numero di stakeholder coinvolti nelle decisioni di acquisto è in aumento.

“ Credo che una delle tendenze in crescita nel mercato generale del software sia il passaggio dagli acquisti perpetui a tantum agli abbonamenti e ai pagamenti basati sui servizi, mensili o regolari” ha affermato Sim Aulak.

Oltre al cambiamento nei modelli di consumo, si è verificato anche uno spostamento nelle buyer personas all'interno delle organizzazioni. Gli stakeholder esperti di tecnologia, abituati ad acquistare online piuttosto che attraverso canali più tradizionali, hanno influenzato i cicli di acquisto:

«Man mano che i millennial sono diventati dirigenti, hanno cambiato il modo in cui avvengono gli acquisti di software», ha spiegato Van Den Berge. «I millennial sono più familiari e a loro agio nell'acquistare grandi cose online. Hanno fatto le loro ricerche e non vogliono né sentono la necessità di parlare con un venditore. La proporzione di millennial in ruoli senior continuerà a crescere».

Inoltre, il numero di persone coinvolte nelle decisioni di acquisto tecnologico è in aumento.

«Storicamente c'era una persona responsabile dell'approvvigionamento o un reparto dedicato», ha spiegato Van Den Berge. «Quindi tutto passava attraverso quella persona o quel team. Mentre ora chiunque può acquistare software. Penso che anche il ruolo dell'approvvigionamento stia cambiando. Chi è coinvolto deve essere consapevole di come funziona tutto questo consumo di cloud e qual è la spesa impegnata».



Sfide di **governance**

Sebbene i marketplace degli hyperscaler offrano vantaggi sia per gli acquirenti che per i venditori di software, esistono anche alcuni rischi da considerare. La facilità con cui è possibile acquistare software rischia di introdurre complessità. Gli stakeholder potrebbero prendere decisioni di acquisto in modo indipendente, creando problemi di governance e gestione, oltre a acquisti duplicati. Le organizzazioni devono quindi implementare controlli e strategie di gestione del rischio per monitorare ciò che viene acquistato e prevenire fenomeni di shadow IT.

«La proliferazione del software è un rischio», ha affermato Aulakh. «Si potrebbe finire per acquistare software diversi per fare la stessa cosa cinque volte, se manca unità tra le business unit.»

“Riportare quel controllo centralizzato per poter ottenere davvero sconti sui volumi e avere una visione d’insieme è importante. Se non si presta attenzione, si rischia di avere un approvvigionamento frammentato, che può portare a una spesa non ottimizzata.”



Sfide di governance

Van Den Berge ha anche affermato:

“La gestione del rischio associata alla gestione degli asset software diventa ancora più importante man mano che aumenta il numero dei canali di approvvigionamento. Le organizzazioni dovranno assicurarsi di avere una strategia e un processo di approvvigionamento centralizzati e coerenti che coprano tutti questi nuovi canali, per gestire la conformità e l'ottimizzazione dei costi.”

È fondamentale disporre di una solida strategia di approvvigionamento software per ottenere il massimo dai marketplace degli hyperscaler e ridurre al minimo i rischi. Una strategia ben pianificata può aiutare le organizzazioni a risparmiare sui costi, consentendo loro di negoziare prezzi e condizioni migliori con i fornitori di software, semplificare il processo di acquisto e gestire rischi come il vendor lock-in, le vulnerabilità di sicurezza e la conformità. Inoltre, può favorire una maggiore collaborazione tra i diversi team e stakeholder, garantendo che tutti siano allineati sugli obiettivi e le priorità dell'organizzazione.



Il ruolo dei partner

I partner di canale e i distributori potrebbero considerare la crescita dei marketplace degli hyperscaler come una minaccia ai loro modelli di business. Tuttavia, il processo di acquisto e vendita di software può comportare negoziazioni complesse, spesso con più stakeholder. Per questo motivo, il coinvolgimento di partner affidabili e competenti è importante per il successo delle strategie legate ai marketplace cloud.

I partner possono agire come intermediari tra i marketplace e gli acquirenti, garantendo che i clienti ottengano il giusto rapporto qualità-prezzo e le soluzioni più adatte alle esigenze aziendali.

“I clienti possono utilizzare partner come Insight per negoziare sconti rispetto ai prezzi al dettaglio pubblicati per acquisti strategici di grandi dimensioni,” afferma Aulakh.

“Insight può aiutare i clienti a bilanciare la spesa tra tutti e tre i principali marketplace per ottimizzare le licenze, gli impegni sul cloud e gli sconti come parte dei loro contratti aziendali.”

Van Den Berge aggiunge:

“Quando acquisti tramite il marketplace, ottieni il prezzo di listino. Se desideri uno sconto quantità o negoziare condizioni diverse da quelle standard, dovresti passare attraverso un partner come Insight. Abbiamo relazioni di lunga data con molti fornitori presenti anche nel marketplace e siamo abituati a gestire queste trattative su larga scala.

“Possiamo anche supportare i clienti nella loro strategia complessiva di approvvigionamento per aiutare a gestire conformità e rischio.”



Conclusione

Man mano che i marketplace degli hyperscaler crescono ed evolvono, è probabile che continuino ad avere un impatto significativo sul modo in cui il software viene acquistato e venduto.

Essi contribuiscono a semplificare il processo di approvvigionamento creando un “one stop shop” per i servizi basati sul cloud, rendendo il processo più semplice, veloce e flessibile.

Tuttavia, questa facilità può anche creare sfide di governance e complessità. Ecco perché è essenziale avere una strategia di approvvigionamento per monitorare cosa viene acquistato e per quale scopo. Sono necessari partner affidabili e ben informati per garantire che i clienti utilizzino al meglio la loro spesa sul cloud. Attraverso consulenze esperte, accesso alle migliori condizioni e prezzi, e la creazione di offerte private personalizzate, le organizzazioni possono assicurarsi di dotarsi delle soluzioni software più adatte alle loro esigenze aziendali in evoluzione.



Prossimi passi

Massimizza il tuo investimento e semplifica l'approvvigionamento software con Insight. Richiedi il tuo Report gratuito di consulenza sull'Insight Cloud Marketplace e beneficia della nostra esperienza come Microsoft Solution Partner in molte categorie, dall'AI alla sicurezza, dal lavoro moderno all'infrastruttura e all'innovazione delle app digitali. Inoltre, oltre 25 anni di partnership Microsoft tra il top 1% aggiungono un ulteriore livello di competenza sul cloud.

Clicca [qui](#) per scaricare il tuo report!

