MAGGIO 2021

Luiss Business School

Il Sole 24 ORE | Radiocor

DigitEconomy.24 – CLOUD: ARRIVA IL NUOVO MODELLO EUROPEO

PARLA FRANCESCO BONFIGLIO, CEO DELL'ASSOCIAZIONE EUROPEA

«Puntiamo su un modello nuovo di cloud, in cinque anni mercato mondiale per Gaia-X»

L'obiettivo del progetto di cloud europeo Gaia-X «non è quello di avere nuove regole che creino muri attorno alla tecnologia europea» ma di dar vita a un modello diverso, «distribuito» e «ortogonale» rispetto a quello diffuso finora e tipico di hyperscaler come Google, Microsoft o Amazon. Lo spiega, in un'intervista a DigitEconomy.24 (report del Sole 24 Ore Radiocor e della Luiss Business School) Francesco Bonfiglio, ceo dell'associazione Gaia-X. Dando le tempistiche del progetto, Bonfiglio spiega che per fine anno si conta «di avere i primi servizi di federazione implementati», dal 2022 si punta all'arricchimento dei cataloghi, mentre dal 2023

↑ **Francesco Bonfiglio,** ceo di Gaia-X

al 2025 si attende una vera e propria «domanda di servizi Gaia-X». In cinque anni, inoltre, l'auspicio è che l'Europa passi dal possedere meno del 5% delle piattaforme (relative ad aziende quotate) al 30%. Acquistando dunque un peso a livello globale, in competizione con i colossi di Usa e Cina. Il progetto Gaia-X nasce nel 2019 in Germania, si allea subito la Francia per poi acquistare velocemente un respiro europeo. A giugno 2020 nasce infatti Gaia-X come aisbl (association internationale sans but lucratif), associazione internazionale no profit guidata da Bonfiglio con sede a Bruxelles. Le adesioni, a oggi, sono oltre 230. Tra 1-2 anni il ceo si aspetta salgano a 300-400 .

Come si declina in pratica la sovranità europea dei dati obiettivo, di Gaia-X?

La sovranità significa due cose: avere totale controllo e trasparenza delle

>> *continua a pag. 2*

L'INTERVISTA A CARLO D'ASARO BIONDO, AD DI NOOVLE

«Entro fine anno apriremo a Google i data center di Milano»

Google «aprirà le proprie sale» nei data center di Noovle a Milano entro la fine dell'anno; a Torino ciò avverrà «l'anno prossimo». Si prevede un impatto sull'occupazione notevole: l'indotto complessivo dei sei data center è atteso infatti, secondo stime Gartner, intorno a 30-50mila persone a distanza di due-tre anni. Lo racconta a DigitEconomy.24 (report del Sole 24 Ore e della Luiss Business School) Carlo d'Asaro Biondo, amministratore delegato di Noovle, la società del cloud di Tim lanciata alla fine di gennaio scorso. L'azienda, dice l'ad, è «partita molto bene»

← **Carlo d'Asaro Biondo,** ad di Noovle

e «il raggiungimento degli obiettivi è in linea con quelli prefissati» mentre la ricerca del partner finanziario, annunciata dall'azienda, avverrà «al momento opportuno». Noovle aveva annunciato un miliardo di fatturato e 400 milioni di ebitda al 2024. Obiettivi e piani che si accompagneranno a un incremento «importante» dei dipendenti nei prossimi due-tre anni. In particolare l'azienda punta a un giusto mix generazionale e ad aumentare la presenza femminile visto che il mercato del cloud oggi è «prevalentemente maschile».

Qual è l'importanza del mercato del cloud in Italia oggi e quale il vostro ruolo?

Il cloud offre a imprese e pubbliche

>> *continua a pag. 4*

JAKALA

«Al 2024 stimiamo il raddoppio del fatturato e dei dipendenti»

↑ **Stefano Pedron,** ad di Jakala

Orizzonte 2024: raddoppio di fatturato e dipendenti, rispettivamente a 600 milioni di euro e 2000 persone con maggioranza dei ricavi, il 70%, che deriva dall'estero, ribaltando le proporzioni attuali. A tracciare il futuro di Jakala, società di MarTech, cioè di marketing technologies, fondata nel 2000 da Matteo de Brabant (che oggi ha il 25% del capitale) è l'amministratore delegato Stefano Pedron. L'azienda, che tra l'altro è un grande utente di cloud e sta «ragionando anche con Noovle (società del cloud di Tim) per sviluppare progetti assieme», punta nel nuovo piano varato a fine anno soprattutto sull'internazionalizzazione. «Al momento – spiega Pedron a DigitEco-

>> *continua a pag. 3*

«Mi aspetto che tra cinque anni l'Europa possederà il 30% delle piattaforme dati»

infrastrutture su cui vengono condivisi i dati, e diventare più indipendenti rispetto a tecnologie prevalentemente americane e asiatiche. Oltre alla condivisione di regole ci sono altri aspetti fondamentali del progetto Gaia-X? Premetto che occorre comprendere meglio che cosa sia Gaia-X. Uno dei problemi, normali per un progetto così innovativo, è la difficoltà a comunicarlo. Bisogna, innanzitutto, sottolineare che noi rappresentiamo la voce del mercato, non abbiamo finanziamenti pubblici, e questo ci permette di avere un'autonomia unica. Il nostro obiettivo non è quello di avere nuove regole che creino muri attorno alla tecnologia europea, ma dar vita a una nuova generazione di cloud che, a differenza di quella attuale, non sia concentrata all'interno di pochi grandi data center, governati da tecnologie non europee, come nel caso di hyperscaler come Google, Microsoft e Amazon. Gaia-X sta cioè implementando un modello diverso, distribuito e ortogonale rispetto a quello verticale finora dominante. C'è di più. Gaia X sta anche realizzando infrastrutture software. Non solo, dunque, si tratta di un'associazione per definire linee guida e regole, ma di un progetto che realizzerà servizi di federazione e li renderà disponibili. Sarà open source, noi non stiamo costruendo delle barriere, tutti i fornitori di cloud compresi Amazon, Google e Alibaba partecipano al progetto.

Qual è la tempistica per vedere i primi progetti realizzati?

L'implementazione di Gaia-X non è veloce e semplice, molti working group sono partiti, stanno lavorando su vari aspetti. Inoltre, abbiamo finanziamenti da parte di Governi anche se non diretti a Gaia X come associazione, ma alla creazione di progetti Gaia X compliant. Il Governo tedesco, quello francese, e a brevissimo quello italiano, stanno creando gare per servizi federati Gaia X o casi d'uso per l'utilizzo di dati basati su Gaia-X. Alcuni dei progetti più importanti sono legati alla creazione di un nuovo continous computing e si svilupperanno, ad esempio, attraverso varie gare per un ammontare superiore a 150 milioni. Un altro progetto importante vede la collaborazione dei più grandi produttori di automotive tedeschi e i produttori di pezzi di ricambio in modo da condividere i dati di produzione, ridurre i tempi di riparazione, aumentare la qualità e tagliare i costi. Inoltre, ci sono decine di bandi, che interessano Gaia-X, che ci stiamo attrezzando a intercettare sia a livello di Commissione sia di singoli Paesi. C'è poi un recente bando del Mise per un Important project of common european interest (Ipcei), legato alla nuova infrastruttura cloud di Edge computing.

Quando il progetto Gaia-X sarà pienamente operativo?

Alla fine del 2021 contiamo di avere i primi servizi di federazione implementati e resi disponibili, con esempi concreti di condivisione dei dati. Dall'anno prossimo i servizi saranno completati e si arricchiranno di cataloghi. Dal 2023 al 2025 attendo invece di vedere l'inversione di tendenza, ovvero anziché avere un'associazione che spinge in una direzione, sarà il mercato stesso che tira. Nascerà cioè una domanda di servizi Gaia-X. Noi stiamo lavorando non solo alla realizzazione di questi servizi dal punto di vista tecnologico, ma anche a un sistema innovativo di definizione di marchi di certificazione dei servizi Gaia-X che non saranno rilasciati solo dall'associazione, ma che saranno controllati e verificati dall'architettura stessa. Chiunque potrà creare servizi Gaia-X che saranno affidabili in quanto garantiti dalla tecnologia. In questo scenario stimo che i partecipanti a Gaia-X salgano a oltre 300-400 nell'arco di uno --due anni.

↑ Un grafico di Gartner

Bonfiglio parlerà di sovranità dei dati il 25 maggio alla tavola rotonda in collaborazione con l'Ambasciata di Francia in Italia, organizzata da OVHcloud e Atos e con la partecipazione di Confindustria Digitale. Tra gli altri partecipanti Luigi Gubitosi, ad di Tim, e Giuseppe Di Franco, executive vice president Atos e ceo Atos Italia

Quando pensate di essere competitivi anche all'estero?

Nel giro di cinque anni Gaia-X avrà un mercato mondiale. Tutti dovranno fare scelte, sicuramente l' Europa ha investito di meno in passato e ha un gap maggiore, ma da un certo punto di vista questo può essere un vantaggio. Chi ha investito di più avrà maggiore difficoltà nel caso a cambiare modello. Nel peggiore dei casi Gaia-X ci darà, dunque, l'opportunità di competere alla pari, nel migliore dei casi potremmo essere in anticipo e avere un vantaggio competitivo, realizzando da zero qualcosa che non c'era, non dovendo buttar via miliardi di investimenti.

Come farà l'Europa a essere competitiva con i colossi di Usa e Cina, partendo oggi dal possesso di una quota bassa delle piattaforme dati presenti nel mondo?

Oggi l'Europa ha, in effetti, secondo dati Gartner riferiti al 2019, meno del 5% delle piattaforme dati relative ad aziende quotate. Al di là delle ricadute economiche, dipendere completamente da tecnologie che non sono controllate dalla nostra giurisdizione è un rischio. Credo che l'economia del futuro sarà basata sulla capacità di sviluppare le proprie piattaforme, i nostri figli vivranno questo grande cambiamento, non è quindi una scelta che possiamo procrastinare o accantonare. Nel 2019 il mercato delle piattaforme in Europa è stato pari a 100 miliardi di fatturato, nel 2025 la previsione per la data economy europea è di un fatturato pari a circa un trilione. Ci si aspetta una crescita enorme, da conquistare. Mi aspetto che questo 5% nei prossimi 5 anni possa arrivare al 30% che potrebbe tradursi nel 50% considerato il solo territorio europeo. Cercheremo di fare un più in fretta possibile, bisogna fare scelta giusta per non tornare indietro. Credo gli strumenti e tempi ci siano, non sarà un'operazione velocissima, ma determinante e irreversibile. ■

«Telco integrino servizi in piattaforme intelligenti»

Nonostante la crescente importanza dei loro servizi durante la pandemia da Covid-19, le aziende del comparto tlc l'anno scorso non sono riuscite ad invertire una delle sfide persistenti del settore: offrire ai propri azionisti un rendimento particolarmente significativo.

Le aziende del settore hanno infatti registrato – tra febbraio e dicembre 2020 - rendimenti pari al 4,8%, una performance per gli investitori migliore soltanto di quella dei servizi finanziari (-0,6%). Per un confronto, i rendimenti medi totali del comparto del tech hanno registrato un rendimento del 34%, i semiconduttori hanno fatto addirittura meglio con un picco del 47%. Non solo: il divario tra il rendimento degli azionisti di questo settore e di quelli degli altri comparti si è ampliato dall'inizio della pandemia.

Questo trend è fortemente legato all'attuale modello delle aziende del comparto, che investono in misura rilevante sui core asset (servizi di connettività e infrastruttura), ma non con sufficiente focus e velocità sullo sviluppo di piattaforme di servizio digitale abilitate dalla connettività. Il risultato è che, in diversi casi, i rendimenti dell'economia digitale abilitata sono stati colti da altri comparti, rappresentando un guadagno mancato per le società di telecomunicazione.

Al fine di soddisfare al meglio le nuove esigenze dei clienti, ci aspettiamo che le aziende del settore telecomunicazioni continuino a fare grandi investimenti infrastrutturali sul 5G, sull'espansione della rete in fibra e sulla virtualizzazione della rete. Sebbene gli investimenti siano positivi per sostenere la continua evoluzione tecnologica del settore, riteniamo che altrettanto importanti dovranno essere i finanziamenti per l'evoluzione a scala di nuovi modelli di business "digital proof": generando modelli operativi più leggeri, "zero defect", che permettano nel contempo di riappropriarsi di alcuni servizi digitali in logica di Smart Platforms.

I manager del settore assisteranno a cambiamenti epocali: nel corso del prossimo decennio, ci aspettiamo che il comparto sperimenti le trasformazioni più significative dall'ondata di deregolamentazione degli anni '90. Da una parte una separazione più marcata tra infrastruttura e servizi retail, dall'altra una diffusione sempre più pervasiva di nuovi servizi digitali, il tutto accompagnato da un ripensamento radicale del modello operativo, seguendo la traccia degli Ott (Over the top), provando nel contempo a identificare gli elementi di distinzione necessari a proteggere il proprio posizionamento in questo mondo in profonda trasformazione.

Questi trend stanno accelerando velocemente e questo attribuisce ancora più urgenza alle mosse strategiche

↑ **Mauro Colopi,**
partner di Bain & Company

da parte delle telco per adattare - o addirittura trasformare - le loro attività e modelli operativi. Cosa possono fare quindi le aziende del settore per cogliere le opportunità offerte dalla digital economy?

Innanzitutto, dobbiamo tener presente che i fornitori di servizi cloud stanno plasmando il settore, creando molte nuove opportunità. Lo abbiamo visto già nei mesi scorsi, quando – nonostante la situazione pandemica – è cresciuta la spesa per la sicurezza del cloud e del software-as-a-service per il lavoro remoto e questo budget continuerà a crescere nel corso del 2021 e negli anni a seguire. L'opzione più efficiente per le aziende del settore potrebbe essere quella di dar vita a una struttura 2.0 che integri i servizi principali all'interno di una piattaforma intelligente che combini servizi proprietari delle telco con elementi di ecosistema in una logica di "super aggregatore", ripensando anche l'equilibrio tra elementi infrastrutturali e modelli "asset-light".

D'altra parte osserviamo nelle best practice internazionali come diverse fonti di creazione di valore sono abilitate da uno sfruttamento più efficace dei dati, analytics e automazione. La personalizzazione dell'offerta può portare ad esempio un incremento del 2-4% dei ricavi B2C; un approccio "value-based rollout" delle tecnologie di rete può abilitare efficienze sugli investimenti infrastrutturali fino a +25% ed un incremento fino a quattro punti percentuali dei ricavi B2C abilitati; infine un "perfect service" si può tradurre in un abbattimento del Cost To Serve dal 15 al 35 per cento. Un oltre, considerando i nuovi modelli di business, questi posso abilitare un "sum of the part" del valore d'impresa più elevato, con una maggiore chiarezza sul valore delle singole unità di business e delle prospettive e potenzialità di crescita. Non solo: garantirebbero rendimenti per gli azionisti maggiormente equilibrati tra la componente dei dividendi e la crescita dei ricavi, che potrebbe accelerare la crescita strategica su alcuni servizi digitali, introducendo al contempo nuovi modelli di business e nuovi modelli operativi. ■

Mauro Colopi
(Partner di Bain & Company)

>>> DALLA PRIMA PAGINA - LA POSIZIONE DI STEFANO PEDRON, AMMINISTRATORE DELEGATO DI JAKALA

nomy.24, report del Sole 24 Ore Radiocor e della Luiss Business School – i ricavi provengono per il 38% dall'estero, per il 62% dall'Italia, ma intendiamo focalizzarci molto sull'internazionalizzazione. Abbiamo già una proiezione significativa, con uffici in 13 Paesi». Di recente, tra l'altro, è stata completata l'acquisizione da parte del fondo Ardian del 60% di Jakala. Elemento che può giovare all'espansione fuori dall'Italia. Oltre ad Ardian e de Brabant, gli altri soci sono: The Equity Club, promosso da Roberto Ferraresi e Mediobanca, H14 di Luigi, Eleonora e Barbara Berlusconi, Pfc, la holding dei Marzotto e l'attuale top management del gruppo.

Aprendo il capitolo acquisizioni, Jakala ha tre accordi in vista: «Entro maggio acquisiremo una società in Spagna, con 120 dipendenti, e abbiamo già individuato altre due operazioni: una in Francia e una in Germania». Tra i progetti per l'internazionalizzazione c'è anche l'ampliamento della sede di New York dove per il momento il gruppo ha una 'legal entity' e sta costruendo il team che sarà inizialmente di circa 10 persone. «Tra quattro anni – aggiunge il ceo - puntiamo ad arrivare a 100».

Jakala, che conta oggi mille dipendenti, ha come obiettivo, rafforzato dall'ultimo piano industriale, quello di diventare leader globale nel settore dei servizi di marketing. La strada della quotazione per crescere, non è, invece, al momento ritenuta appetibile. «Non escludo l'Ipo tra qualche anno come opzione, ma al momento – dice Pedron - abbiamo bisogno di un altro tipo di percorso . Il nostro è un progetto che necessita di tempo per implementare la visione, un tipo di piano non sempre compatibile con la quotazione». Nel bilancio 2020 il gruppo ha registrato circa 296 milioni di ricavi, l'obiettivo «al 2024 è portare il fatturato a 600 milioni, con ricavi per il 70% all'estero, il resto in Italia». Riguardo all'occupazione Jakala è un'azienda «"people business", abbiamo bisogno di competenze; se raddoppiamo il fatturato, dovremo quasi raddoppiare il nostro organico. L'obiettivo è di 2.000 persone al 2024».

La società, che ha di recente inserito nello statuto il fatto di essere una benefit company, ha assunto 100 persone nel 2020, 40 nel corso di quest'anno. L'età media è bassa, di poco superiore ai 30 anni, con parità di genere. Una spinta ulteriore, infine, al business della società è attesa dai fondi del Pnrr che è «una grandissima opportunità per il Paese. Noi – conclude Pedron - siamo al fianco delle aziende per sviluppare le progettualità in questa direzione». ■

«Genereremo fino a 300 posti di lavoro, con un indotto di 100-150 volte tanto nei prossimi anni»

amministrazioni, di qualunque dimensione, la possibilità di usare "a consumo" le migliori soluzioni informatiche presenti sul mercato. Interi settori industriali, come il gaming, sono nati e cresciuti in questo modo: si pensi, ad esempio, alla Tv che ha impiegato 50 anni per raggiungere 50 milioni di utenti mentre oggi i giochi in streaming in soli 50 giorni raggiungono lo stesso risultato. Noovle ha il duplice obiettivo di assistere il cliente nella migrazione verso il cloud e nella gestione delle sue attività per favorire l'adozione degli strumenti innovativi più avanzati, quali l'Intelligenza Artificiale e l'Internet of things. La digitalizzazione è un grande acceleratore per la crescita dell'economia e per mantenere impieghi e competitività del nostro sistema economico. Con l'arrivo dei 'Recovery funds' il Governo darà all'economia la giusta spinta per sfruttare il potenziale del digitale a beneficio di tutto il Paese, una grande opportunità per imprese e pubblica amministrazione. Il cloud è una delle colonne portanti - insieme alla connettività e alla formazione - della rivoluzione digitale che stiamo vivendo. Digitalizzazione e rivoluzione 'green' sono, inoltre, gli elementi previsti anche nel Pnrr, che possono assicurare un futuro sostenibile all'economia del Paese. Per questo abbiamo costruito l'azienda con particolare attenzione alla sostenibilità economica e sociale: sovranità e protezione dei dati, sicurezza, modello multi-cloud pubblico o ibrido da costruire secondo le esigenze dei clienti per garantire i benefici di economicità, flessibilità e collaborazione tipici del cloud.

Che tempi ci sono riguardo alla partnership con Google Cloud per creare le Region cloud in Piemonte e Lombardia?

Prevediamo che Google apra le proprie sale nei nostri data center di Milano entro la fine di quest'anno, a Torino l'anno prossimo. Ovviamente questi nuovi centri, che saranno all'avanguardia sia in termini di sicurezza che di sostenibilità, resteranno a disposizione dei clienti che vorranno appoggiarsi sulla nostra infrastruttura, siano essi 'professionisti del cloud' o imprese 'consumatrici di dati'. Siamo convinti che queste infrastrutture contribuiranno significativamente alla digitalizzazione del Paese. Siamo molto orgogliosi di tutto questo, è la prima volta che in Italia nasce una realtà come Noovle, per dimensione, ambizione e investimenti.

Che tipo di indotto si genererà?

Ogni centro occupa tra le 30 e le 50 persone: i sei centri, quindi, dovrebbero generare fino a 300 posti di lavoro a cui si aggiungeranno naturalmente i numeri dell'indotto. Ogni azienda che adotterà i nostri data center creerà a sua volta nuovi posti di lavoro. Secondo le stime degli analisti di Gartner, a distanza di due o tre anni ogni posto di lavoro creato genera un indotto sino a 100-150 nuovi impieghi. Si può immaginare quindi un indotto complessivo di circa 30-50mila persone. I data center sono pertanto grandissimi acceleratori per l'economia, ma vanno utilizzati in modo razionale: per questo come Noovle ci concentreremo sia sulla creazione delle infrastrutture che sullo sviluppo delle competenze digitali. Con Intesa Sanpaolo e Google Cloud, ad esempio, abbiamo intenzione di far nascere a Torino un polo per l'adozione delle nuove tecnologie cloud e di Intelligenza Artificiale al servizio del territorio per sviluppare nuovi progetti insieme alle eccellenze locali volti a garantire un futuro sostenibile. Abbiamo commissionato un primo studio all'Università di Torino che ci aiuterà ad ascoltare e capire le necessità specifiche e le opportunità che le tecnologie cloud e AI possono portare al territorio.

Voi partecipate al progetto Gaia-X sulla sovranità digitale. I critici dicono che il piano europeo si ferma solo a un sistema di regole comuni. Voi che cosa vi aspettate?

Gaia-X rappresenta un nuovo modo di pensare, collaborare fra europei per abbattere le frontiere culturali e linguistiche che abbiamo anche nel mondo dell'informatica. Ricordiamoci che le cose che rendono forti gli hyperscaler come Google, Amazon o Microsoft sono: un linguaggio comune per le macchine, che siano PC o telefoni o grandi sistemi informativi; l'utilizzo di tecnologie open source e piattaforme capaci di diffondersi in maniera capillare a livello globale. Negli Usa il mercato è di dimensioni simili a quello europeo ma hanno il vantaggio di avere regole, lingua e cultura in una unica economia di mercato coerente in tutto il territorio. In Europa dobbiamo costruire un modello simile con regole e standard operativi, uguali per tutti. L'alleanza in Gaia-X è un progetto di grande valore, che vede operare insieme le principali realtà che utilizzano dati e cloud - come banche o grandi industrie di tutti settori industriali europei -, e gli operatori del cloud, per creare standard e approcci comuni verso Internet. Stiamo dando all'Europa l'occasione di contribuire alla globalizzazione giocando un ruolo da protagonista. Permetteremo anche alle nostre piccole e medie imprese di dialogare con le grandi organizzazioni, grazie a protocolli con linguaggi comuni.

Che tempi ci sono per la ricerca del partner finanziario per Noovle?

Noovle è partita molto bene e il raggiungimento degli obiettivi è in linea con quelli che ci siamo fissati. Come indicato dal nostro amministratore delegato, Luigi Gubitosi, è un processo che verrà avviato nel momento opportuno.

E invece riguardo ai partner industriali? Avete altre collaborazioni all'orizzonte?

Fare da soli significa limitarsi. Abbiamo già partner importanti come Google, Atos, SAP o Oracle per piattaforme e software, Cisco per la connettività e numerosi altri per l'infrastruttura. Questa attività proseguirà, creeremo il nostro ecosistema in base alle esigenze dei nostri clienti.

L'azienda parte con circa mille dipendenti, che piani avete per il futuro?

Abbiamo quattro attività principali: i data center, i servizi di digitalizzazione per Tim, il multi-cloud per i clienti e i servizi professionali. Più si va verso i servizi professionali e più avremo bisogno di capitale umano. Le nostre stime di crescita di personale sono significative, incrementeremo in maniera importante i nostri dipendenti nei prossimi due, tre anni in coerenza con l'evoluzione del mercato e delle dinamiche organizzative. Un' azienda moderna deve essere agile e crescere nelle attività in cui porta più valore. Come comunicato, il piano di Noovle prevede il raggiungimento di un miliardo di fatturato e di 400 milioni di Ebitda al 2024. Abbiamo ambizione e sono certo che le professionalità in azienda aumenteranno nell'ottica di costruire un leader di mercato. Per questo bisogna attrarre i migliori talenti.

Trovate in Italia le competenze necessarie?

Di giovani che hanno fatto gli studi giusti ce ne sono tanti nel Paese. A livello di gruppo stiamo lavorando per creare un corretto equilibrio generazionale puntando sulla formazione. In Noovle tra gli obiettivi che ci stiamo prefissando c'è anche quello di stimolare la crescita della presenza femminile nel mercato del Cloud, che ad oggi è prevalentemente maschile. ■