

16.09.2020

Osservatorio Cloud Transformation

**Rischio di Lock in
e Hybrid & Multi Cloud:
elementi da considerare
e criteri di scelta**

Terzo Cloud Talk 2020



Mission

Aiutiamo le imprese a disegnare l'evoluzione del proprio business, realizzando con i nostri clienti soluzioni che li rendono più competitivi. L'offerta Var Group trae la sua forza dall'integrazione del lavoro di Business Unit focalizzate su aree specifiche del mercato IT: Digital Cloud, Digital Security, Digital Process, Customer Experience, ERP & Vertical, Technology Solutions & Services.

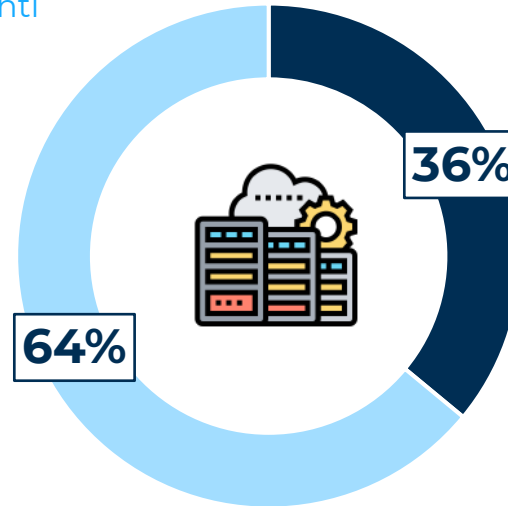
Digital Cloud

La divisione Digital Cloud di Var Group è focalizzata sull'innovazione delle imprese grazie all'adozione di sistemi ibridi e Multi-Cloud e dispone di oltre 130 professionisti specializzati sui principali public cloud oltre che nella gestione di un Data Center proprietario.

Gruppo Sesa

Var Group, con un fatturato di 343 milioni di euro al 30 aprile 2019, 1.900 collaboratori, 23 sedi in Italia, 5 sedi all'estero e 10.000 clienti in tutta Italia, è uno dei principali partner per l'innovazione del settore ICT e parte del gruppo SeSa, quotato nel segmento Star di Borsa Italiana.

Il Cloud **non comporta** un rischio di lock-in maggiore rispetto ad ambienti on-premises

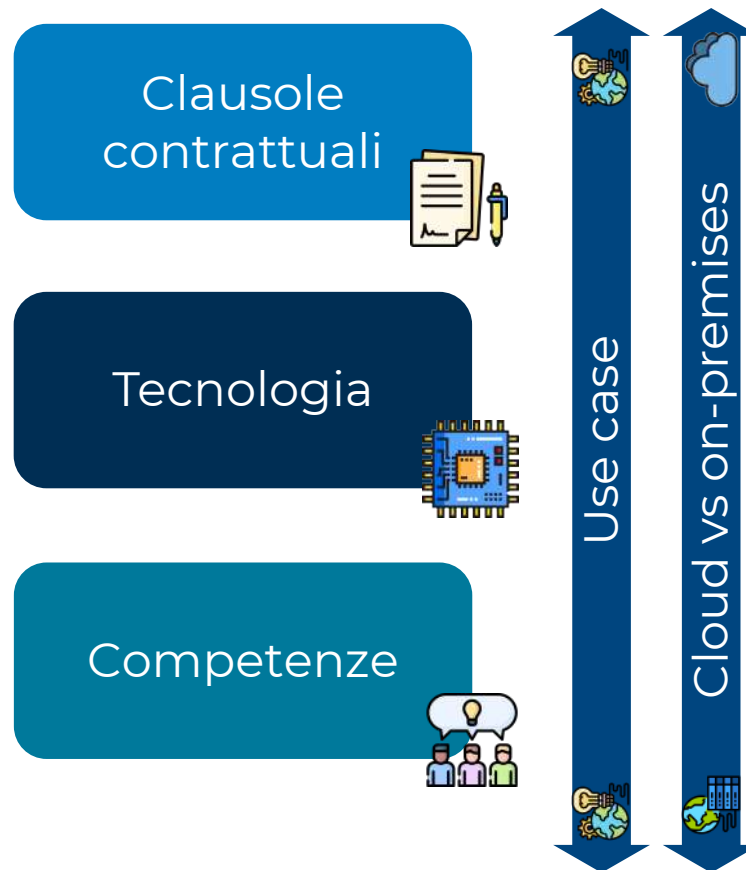


Il Cloud **comporta** un rischio di lock-in maggiore rispetto ad ambienti on-premises



Campione parziale Survey 2020: 113 rispondenti di aziende medio-grandi che utilizzano servizi Cloud

Il **lock in** è un fenomeno di natura tecnica ed economica per cui un'organizzazione **non riesce a svincolarsi facilmente** da una **scelta tecnologica** precedentemente effettuata.



Clausole contrattuali



- **Lock-in contrattuale**
 - **Assenza di un piano di uscita** dal contratto con il fornitore con i possibili costi associati
 - **Sbilanciamento del contratto** verso il fornitore con l'inserimento di **penali**, spese di liquidazione e compensazione al cambio di provider
 - **Switching costs** troppo alti
 - Previsione di tempistiche di **recesso/migrazione/restituzione** e **cancellazione** dei dati troppo brevi

Tecnologia



- **Lock-in sul dato**
 - Previsioni (o assenza di previsioni) **relative al formato dei dati**
 - Previsioni (o assenza di previsioni) **circa la proprietà del dato**
 - Problematiche di **accessibilità del dato** (es. rischi legati alla cessazione dei servizi/attività da parte del fornitore; cifratura e possesso delle chiavi di decrittografia; ecc.)
 - I servizi vengono forniti tramite un **pacchetto integrato** e non è quindi conveniente per l'azienda sostituire parte dell'applicativo con tecnologie di un altro fornitore

Competenze



- **Lock-in sulla conoscenza**
 - **Basso livello di trasparenza** delle informazioni che non permette al cliente di documentarsi adeguatamente su alternative presenti sul mercato



Parere n. 5/2012 Art. 29 Working Party

«**Mancanza di disponibilità** dovuta alla **scarsa interoperabilità** (vendor lock-in, dipendenza nei confronti di un unico fornitore): se il fornitore cloud si basa su una tecnologia esclusiva, per un cliente cloud può rivelarsi difficile trasferire dati e documenti tra diversi sistemi cloud (portabilità dei dati) o scambiare informazioni con entità che utilizzano servizi cloud gestiti da fornitori diversi (interoperabilità)».

Garante Privacy – Vademecum sull'utilizzo dei servizi di cloud computing, 2012

«**La tecnologia utilizzata dal fornitore di cloud è di tipo “proprietario”?** I dati possono essere esportati facilmente?

L'adozione da parte del fornitore del servizio di tecnologie proprie può, in taluni casi, rendere complessa per l'utente la migrazione di dati e documenti da un sistema cloud ad un altro o lo scambio di informazioni con soggetti che utilizzino servizi cloud di fornitori differenti, ponendo quindi a rischio la **portabilità o l'interoperabilità dei dati**. Questa evenienza potrebbe dare luogo a **politiche commerciali poco trasparenti**. In un primo momento, il fornitore potrebbe ad esempio presentare al cliente un'offerta di servizi cloud economicamente vantaggiosa e con adeguate garanzie a protezione dei dati. In un secondo momento, una volta acquisito il cliente, potrebbe invece cambiare le condizioni del contratto a proprio vantaggio con la certezza che il cliente - considerata l'impossibilità pratica di trasferire agevolmente i dati presso un altro fornitore e di recedere dal servizio - non potrà far altro che accettarle».





Banca d'Italia – Circolare n. 285/2013

«Nell'elaborazione del modello architetturale e delle strategie di esternalizzazione vanno considerati gli approcci tesi a contenere, per quanto possibile, **il grado di dipendenza da specifici fornitori e partner tecnologici esterni al gruppo (vendor lock-in)** a seconda del tipo di outsourcing esternalizzato (Full outsourcing, outsourcing verticale e/o orizzontale).

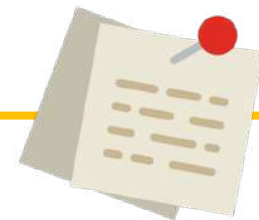
L'obiettivo dovrà essere, per quanto possibile, **la salvaguardia della possibilità di sostituire la fornitura con un'altra funzionalmente equivalente** (ad es., privilegiando il ricorso a standard aperti per le connessioni, la memorizzazione e lo scambio di dati, la cooperazione applicativa) e **prevedendo opportune exit strategies**».

Cos'è il diritto alla portabilità?



È un nuovo diritto previsto dall'articolo 20 del GDPR che consente all'interessato di:

1. **ricevere i dati personali forniti a un titolare** «*in un formato strutturato, di uso comune e leggibile da un dispositivo automatico*», e
2. **trasmetterli a un altro titolare** del trattamento «*senza impedimenti*».



GDPR- Considerando n. 68

«Per rafforzare ulteriormente il controllo sui propri dati è opportuno anche che l'interessato abbia il diritto, qualora i dati personali siano trattati con mezzi automatizzati, di ricevere in un **formato strutturato, di uso comune, leggibile da dispositivo automatico e interoperabile** i dati personali che lo riguardano che abbia fornito a un titolare del trattamento e di trasmetterli a un altro titolare del trattamento. **È opportuno incoraggiare i titolari del trattamento a sviluppare formati interoperabili che consentano la portabilità dei dati.** (...) Ove tecnicamente fattibile, l'interessato dovrebbe avere il diritto di ottenere che i dati personali siano trasmessi direttamente da un titolare del trattamento a un altro.»



Come mitigare il rischio di lock in in fase di valutazione e negoziazione del servizio

Individuazione obiettivi e specifiche

Definizione strategia e gestione acquisto

Stesura e negoziazione del contratto



Obiettivo - Rilevare i requisiti funzionali, di sicurezza, di compliance della fornitura, in allineamento alla strategia di Business. Definire l'orizzonte temporale dell'acquisto

Principali azioni da porre in essere

- Responsabili Business** ▶ Verificare se il servizio di cloud computing di interesse è fornito da un solo cloud provider o se c'è concorrenza
- Direzione IT** ▶ Verificare se e quali elementi tecnologici o funzionali posso determinare un lock-in (es. formato dei dati)
- Legale** ▶ Verificare se e quali clausole possono determinare come effetto quello del lock-in (es. difficoltà nel recesso, costi di switch a un diverso fornitore, impossibilità di insourcing, proprietà intellettuale, altro...)
- Acquisti** ▶ -





Come mitigare il rischio di lock in in fase di valutazione e negoziazione del servizio

Individuazione obiettivi e specifiche

Definizione strategia e gestione acquisto

Stesura e negoziazione del contratto



Obiettivo - Individuare il miglior approccio all'acquisto. Affinare, integrare e formalizzare le informazioni raccolte. Gestire il processo di acquisto (es. gara) fino alla validazione e valutazione delle risposte

Principali azioni da porre in essere

Responsabili Business

▶ Identificare un pool di fornitori concorrenti potenzialmente di interesse

Direzione IT

▶ Individuare le possibili (se esistenti) contromisure per contrastare il lock-in tecnologico o funzionale (es. individuare formati dati alternativi, prevedere l'accesso ai sorgenti delle piattaforme cloud, prevedere una copia dei dati residenziali, etc...)

Legale

▶ Elaborare le possibili contromisure di natura legale (es. acquisire i diritti di utilizzo dell'IP del fornitore, ottenere diritti di recesso / risolutori azionabili veramente, eliminare clausole vincolanti, etc...)

Acquisti

▶ Negoziare con i fornitori secondo le indicazioni di Direzione IT e legal





Come mitigare il rischio di lock in in fase di valutazione e negoziazione del servizio

Individuazione obiettivi e specifiche

Definizione strategia e gestione acquisto

Stesura e negoziazione del contratto



Obiettivo - Formalizzare contratto e allegati tecnici, e condurre il processo di negoziazione con il fornitore prescelto fino alla firma

Principali azioni da porre in essere

Responsabili Business

▶ Valutare e accettare il lock-in residuo

Direzione IT

▶ Verificare che il contratto in negoziazione sia chiaro dal punto di vista tecnico e funzionale

Legale

▶ Verificare che le clausole contrattuali siano coerenti con le tutele volute

Acquisti

▶ Negoziare al meglio



Clausole contrattuali



Tecnologia



Competenze



- **API proprietarie** per l'orchestrazione di ambienti cloud IaaS e PaaS e per l'integrazione di applicativi SaaS
- Piattaforme PaaS con versioni diverse dei **middleware** messi a disposizione
- Difformità delle **funzionalità** offerte tra soluzioni SaaS a supporto dei medesimi processi
- Utilizzo di **formati di dati** non standard e non facilmente riutilizzabili
- **Complessità progettuale** (di migrazione) per le interdipendenze tra le diverse applicazioni

Clausole contrattuali



Tecnologia



Competenze



SaaS



PaaS



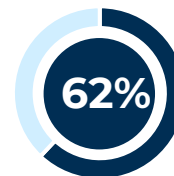
IaaS



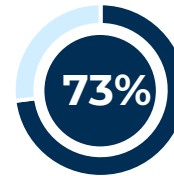
Controllo da parte del provider

Customizzazione dell'applicativo

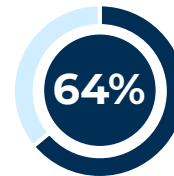
La **percezione del lock in** è legato alla **bassa interoperabilità** tra i provider



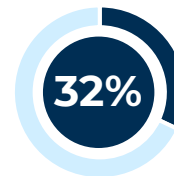
La **percezione del lock in** è elevata nei modelli di Cloud **SaaS**



La **percezione del lock in** è elevata nei modelli di Cloud **PaaS**



La **percezione del lock in** è elevata nei modelli di Cloud **IaaS**



Campione parziale Survey 2020: 113 rispondenti di aziende medio-grandi che utilizzano servizi Cloud

Clausole contrattuali



Tecnologia



Competenze



- **Personale specializzato** sulle tecnologie di un solo provider
- Passaggio a standard e metodologie differenti che comporta un **cambiamento organizzativo** con forte impatto sull'organizzazione
- **Training del personale** per l'acquisizione di competenze su nuovi applicativi e/o sui servizi infrastrutturali del nuovo provider
- Eventuali costi di **assunzione** di nuove figure dedicate

Clausole contrattuali



Tecnologia



Competenze



Aziende che hanno effettuato una **scelta strategica** verso un **Cloud Provider di riferimento**

Aziende che scelgono un provider perché **di riferimento per il loro settore**

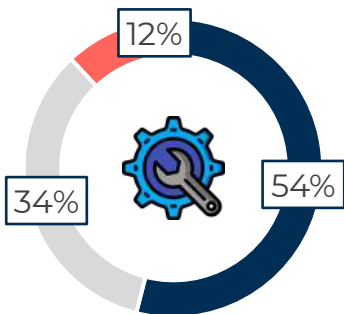


Il **rischio del lock in** nel Cloud è legato alle **competenze del personale** focalizzate sul provider di riferimento



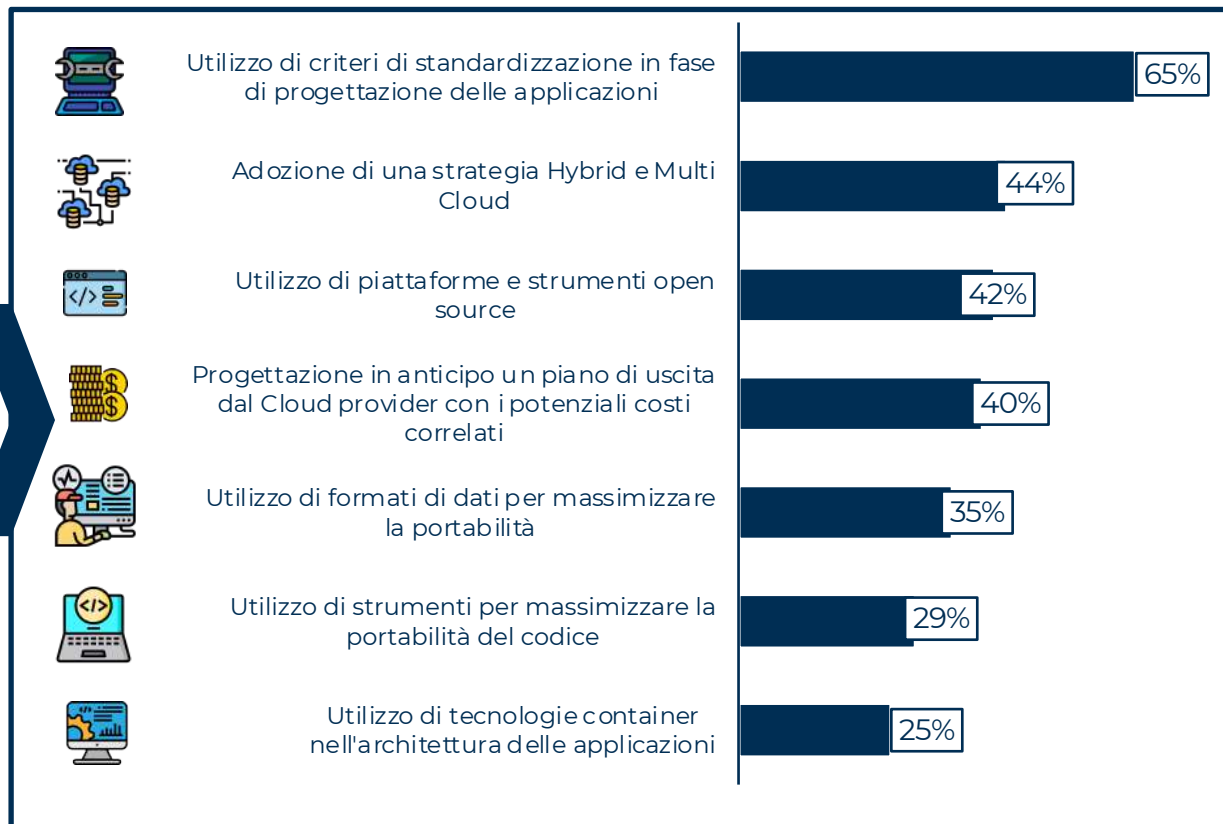
Campione parziale Survey 2020: 113 rispondenti di aziende medio-grandi che utilizzano servizi Cloud

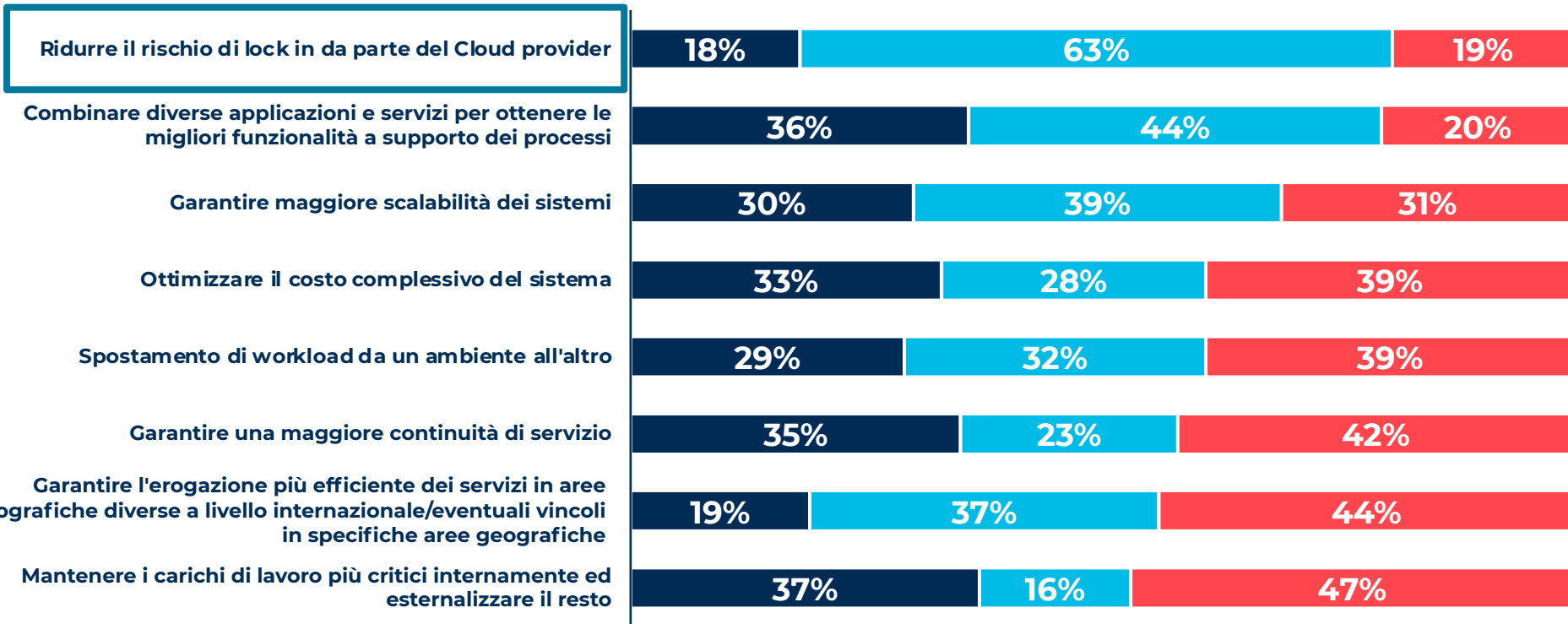
Nessuna azione intrapresa



Ha intrapreso azioni per mitigare il rischio di lock in

Campione parziale Survey 2020: 113 rispondenti di aziende medio-grandi che utilizzano servizi Cloud

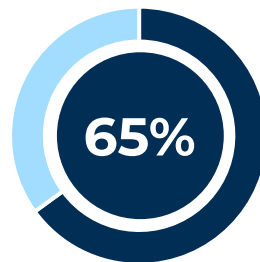
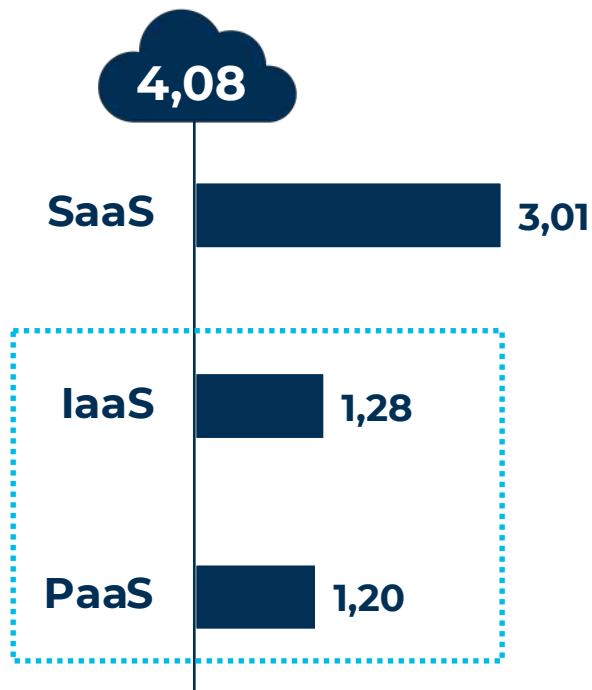




■ Beneficio con Hybrid Cloud ■ Beneficio con Multi Cloud ■ Non Differenziale

Campione parziale Survey 2020: 113 rispondenti di aziende medio-grandi che utilizzano servizi Cloud

Totale Cloud provider attivi (IaaS, PaaS e SaaS)



Aziende che hanno realizzato una scelta strategica / esplicita per un **Cloud provider di riferimento** per i servizi IaaS e/o PaaS

Campione parziale Survey 2020: 113 rispondenti di aziende medio-grandi che utilizzano servizi Cloud

16.09.2020

Osservatorio Cloud Transformation

**Rischio di Lock in
e Hybrid & Multi Cloud:
elementi da considerare
e criteri di scelta**

Terzo Cloud Talk 2020

