



Accenture Cloud Innovation Center, Roma

TRANSCRIPT VIDEO

Florenzia di Stefano Abichain:

Ciao a tutte le persone che si stanno collegando sui canali di start up Italia e Accenture Italia ben ritrovate e ben ritrovati io sono Florenzia di Stefano-Abichain e sono felicissima di potervi

accogliere in una nuova tappa del nostro Innovation Journey il nostro viaggio nel cuore dell'innovazione insieme appunto ad Accenture powered by startup Italia. Oggi ci troviamo a Roma in zona ostiense e siamo all'ACIC all'Accenture Cloud Innovation Center sentirete nell'arco di questa puntata che è molto più trafficata mettiamola così come sede rispetto al solito un po' perché fortunatamente ci si sta riaprendo e si stanno affollando sempre più gli uffici grazie al cielo ma dall'altra parte perché ci troviamo in uno spazio condiviso siamo infatti a talent garden ostiense e qui a tag e infatti è qui che convivono diverse realtà tra cui appunto anche a ACIC e il che non è un male assolutamente perché permette di avere una costante contaminazione tra diverse realtà e diverse aziende start up e altri enti. Qui ci si occupa di cloud in particolar modo infatti tutto quello che ha a che vedere con l'innovazione e la sperimentazione la prototipizzazione di soluzioni cloud per i clienti del centro Italia si sviluppano proprio qui avremo modo poi di poter approfondire come queste soluzioni diventano anche sempre più raffinati in un'ottica di ottimizzazione di cost saving e sarà fantastico poterlo approfondire con le persone che si occupano attivamente di ACIC del centro ma come sempre non sarò da sola anzi come ad accompagnarmi anche in questa tappa è a riassumere tutto quello che vedremo nelle sue sapienti infografiche troviamo Alessandro Ripane ciao Alessandro bentrovato.

Alessandro Ripane:

Ciao Florenzia e buongiorno a tutti.

Conduttrice:

Allora è un piacere rivederti anche perché questa tappa sarà bella intensa per cui mi raccomando devi stare attento con gli appunti e sei pronto?

Alessandro Ripane:

Sono prontissimo!

Conduttrice:

Poi appunto ci vediamo dopo grazie mille all'ora Alessandro con te ci ritroveremo alla fine di questa tappa, i concetti saranno tanti avremo anche tante dimostrazioni pratiche oggi ma sono sicura che riuscirei a riassumerle tutte come sempre nelle tue eccezionali infografiche in cloud proprio il caso di dirlo oggi ma non perdiamo altro tempo entriamo nel vivo del nostro Innovation Journey e conosciamo subito il leader del centro.

[Musica]

Conduttrice:

Iniziamo la nostra tappa proprio qui sulla panoramica terrazza di ACIC con Leonardo Vomero grazie intanto per aver accolto in quanto responsabile del centro immagino che tu conosca tutto nei minimi dettagli quindi no assolutamente senti intanto raccontaci un po' e gli obiettivi anche di un centro come questo perché nasce un centro dedicato alle soluzioni in cloud.

Leonardo Vomero:

Faccio un passo indietro come siamo arrivati qui oggi si parla di cloud e in maniera sempre più estesa quindi diciamo siamo parte di qualche anno fa parlando sostanzialmente di infrastrutture nelle aziende cercavano nel cloud un modo sostanzialmente per ridurre i loro costi e trovare flessibilità e quindi tutto ruotava intorno a grandi migrazioni di delle componenti infrastrutturali verso



il mondo del cloud certo ormai alle aziende almeno in parte sono già tutte in cloud e quindi ora il focus è cambiato e come riuscire a far leva principalmente su questo nuovo paradigma per avere nuovi modelli di business nuovi servizi sì certo e quindi siamo partiti dalle infrastrutture si è arrivati sostanzialmente rapidamente a parlare di applicazioni e quindi si parla di modernizzazione si arriva ai dati che la componente centrale che sempre più si inizia a parlare di servizi che richiedono una componente decentralizzata si parla di Edge per avere dei servizi più vicini all'utente finale quindi infrastrutture applicazioni dati ed è già percorso si si complica abbastanza inizialmente parlavamo di Journey to cloud come farti andare al cloud oggi si parla di Journey in the cloud che sono nel cloud come sfruttare un certo

Conduttrice:

Quali sono quindi le esigenze che i clienti portano anche in un centro come questo?

Leonardo Vomero:

Immagina il cliente sia un cliente tipicamente di grandi dimensioni che si traduce in molte volte multi-country quindi più internazionale con una stratificazione nel tempo del livello applicativo del livello di dati processi complessi normative sicurezza tutto questo rende molto più complesso questo percorso che ti dicevo che già di per sé prende gran parte degli sono di tutta la sua componente tecnologica e quindi la complessità ulteriori vengono dal fatto che tipicamente si trattano temi che hanno pochi anni alle spalle quindi anche le competenze di certo quando non sono poi così semplici. Il lavoro che cerchiamo di fare a questo punto è proprio cercando di accompagnarli in questo percorso queste un pallone uno spirito con cui nasce da cui traiamo l'esigenza principale per cui poi abbiamo iniziato qualche anno fa a Collaborare.

Conduttrice:

Proprio questo centro in particolare Leonardo è molto peculiare, diverso anche dai centri che abbiamo visto e innovation center che abbiamo visto fin'ora e unico nel suo genere perché siamo all'interno beh vediamo

benissimo che siamo Roma e questo non lo si può nascondere che siamo all'interno di Talent Garden Ostiense quindi evidentemente c'è già una contaminazione un approccio collaborativo no?

Leonardo Vomero:

Assolutamente l'idea nasceva da creare un laboratorio dove si facesse innovazione in modo diverso sono molti centri che lavorano su questi temi l'idea era a parlare di innovazione ma di innovazione utile certo e quindi quell'utilità per un'azienda sostanzialmente emettere innovazione a disposizione di quello che sono le proprie strategie industriali e quindi sostanzialmente parlare di business e non di tecnologie e parlare di Industry, la maggior parte diciamo delle Industry che trattiamo in questo centro sono delle verticalizzazioni specifiche di industria e come fare tutto questo? Il tema sostanzialmente portare in dote una serie di esperienze di competenze di business di tecnologie asset e quant'altro ma sostanzialmente portare in dote un ecosistema l'idea è facilitare quello che è l'approccio di coworking ormai va molto di moda e mettere intorno al tavolo il cliente di partner e il system integrator che parlare non di tecnologia ma di business da qui definire sostanzialmente del dei casi e dei use-case che poi noi cerchiamo in rapidissimo tempo 1-2 mesi di tradurre in qualcosa di prototipare qualcosa da toccare con mano con mani e dare anche la possibilità poi in caso di tornare indietro certo in qualche modo direzionare al meglio e questi sono temi molto impattanti però portano dietro investimenti significativi e sostanzialmente sono ormai temi strategici perché temi di un di un city o quindi diciamo il cammino una volta preso poi difficilmente modificabile certo e quindi e l'ecosistema il cuore e il Talent Garden in questo caso ci consente di respirare esattamente l'aria dell'innovazione associata poi alle start up certo un contesto come questo l'innovazione la fanno le grandi aziende ma le fanno anche aziende più piccole di nicchia assolutamente che hanno bisogno anche proprio di una grande azienda come Accenture in questo caso per entrare in questi meccanismi di essere integrati in contesti di business enterprise che obiettivamente hanno dei requisiti molto stringenti.

Conduttrice:



Certo infatti uno degli aspetti poi oltre alla traduzione in questo caso no di questo concetto è anche la complessità di comunicare forse anche il cloud diversamente dagli altri centri che erano forse più diretti al consumer no e quindi è più facile perché sono più palpabili diciamo così il cloud molte volte è proprio complesso da immaginare proprio per questo immagino che ACIC si focalizzi su questo perché in realtà poi sta alla base di tutto se ci si pensa le soluzioni consumer nascono alla base da quello che c'è qui.

Leonardo Vomero:

Assolutamente chiaro che poi davanti a tanta visione bisogna andare sul concreto quindi diciamo le tematiche tecnologiche che vengono trattate sul punto quel che dicevo nel mondo delle infrastrutture delle reti e applicativi però la caratteristica principale è vederla non come un'evoluzione del modello tradizionale ma come un ribaltamento completo del paradigma e quindi il cloud è un abilitatore ne più né meno poi lo stiamo osservando cambia cambi al giorno dopo giorno quindi quello che conta diciamo è definire un modello che consenta nel tempo di essere era quindi andare sul mercato in maniera agile soddisfare quello che in genere ormai la domanda richiede.

Conduttrice:

Perfetto allora direi che questo punto tanta è la curiosità di approfondire tutti gli altri spazi dell'ACIC per quanto mi piace molto stare in questa terrazza con te ti dico la verità si sta molto bene ma noi entriamo ci ritroviamo più tardi allora la fine della nostra tappa se ci lasci sbirciare un po' in giro... a tra poco.

[Musica]

Conduttrice:

E dopo essere stati accolti da Leonardo Vomero e lead di ACIC entriamo proprio nel merito dell'innovazione in cloud il primo focus di oggi sarà su cloud sta che questa unit globale che un vero e proprio percorso verso il cloud ce lo facciamo spiegare molto meglio di così da Valerio Romano che è il Lead per Cloud First, benvenuto e da Benoit Hanssen che è CTO per Wind3, Welcome Benoit.

Valerio comincio proprio con te perché vorrei chiederti per capire un po' meglio che cosa si intende per Cloud First e che cosa significa avere un approccio cloud First il punto di vista di Accenture.

Valerio Romano:

Cloud First è una iniziativa che noi abbiamo lanciato in risposta alla pandemia tutti tutti purtroppo conosciamo riconoscendo il fatto che un processo trasformazione al cloud che ragiona in corso da tempo si sarebbe accelerato significativamente questo perché era necessario prime aziende avere accesso a questa tecnologia per potersi trasformare digitalmente in modo completo essere agili mese deve essere in grado di lavorare anche in condizioni particolari e gestire anche sfide importanti come quella della sicurezza e tutti quanti noi ben sappiamo come una trasformazione digitale ci espone a maggiori l'aumento dei rischi per questo motivo abbiamo lanciato un investimento di 3 miliardi in tre anni per essere vicini ai nostri clienti e supportarle in questa trasformazione che non è solo una trasformazione delle loro tecnologie ma anche e possibilmente una trasformazione del loro business e noi abbiamo visto effettivamente questa accelerazione anche aziende come wind3 avevo già avviato il loro percorso non trovate a dover accelerare quindi siano trovati effettivamente di fronte a un comportamento da forze delle aziende che noi in questo modo vogliamo aiutare a rendere reale.

Conduttrice:

Questo dal punto di vista evidentemente di Accenture ma dal punto di vista aziendale si può dire che stiamo parlando dell'approccio "Cloud First". Voi come Wind3, avete deciso di essere un'azienda "Cloud First". Perché e quali sono i vantaggi di questa scelta?

Benoit Hanssen:

Si, da quando abbiamo completato la fusione di Wind3 un paio di anni fa, abbiamo anche appreso come la tecnologia, la tecnologia cloud abbia sviluppato ufficialmente i domini di applicazione anche preparandosi all'adozione del cloud. Ci siamo detti: "ok, la gestione dell'infrastruttura non è più una cosa che possiamo fare in casa. Entro i prossimi anni, abbiamo intenzione di andare avanti pro-attivamente ed utilizzare l'infrastruttura cloud, con i benefici che porta: flessibilità, elasticità, affidabilità – vantaggi che non possiamo aggiungere allo stesso costo se non con il cloud quindi abbiamo attuato ora un programma



proattivo ed entro il 2025 l'intero dominio IT sarà gestito su infrastruttura cloud.

Conduttrice:

è un obiettivo importante già sfruttato del cloud, da vari punti di vista giusto?

Benoit Hanssen:

Si abbiamo fissato alcuni obiettivi, diventare completamente dotati di tecnologia cloud entro il 2025 è uno di questi. Abbiamo anche detto stop agli investimenti nelle nostre infrastrutture, in modo che si forzi l'organizzazione a pensare ad altre soluzioni e che la direzione sia impostata non solo come se il cloud fosse lo scopo in sé, ma un vero e proprio obiettivo di business per l'azienda.

Conduttrice:

Certo, quello che ci sta raccontando Benoit mi porta ad una domanda che evidentemente farò poi ad entrambi da di tutti i due punti di vista ovvero l'importanza del fare innovazione attraverso il proprio ecosistema come nel caso del centro tra partner startup e anche aziende clienti no?

Valerio Romano:

Come Benoit ha detto caratteristica del cloud è proprio quella di essere in una fase di continua innovazione essere una piattaforma innovazione che permette l'integrazione di tanti contributi e altri fornitori di tecnologie spesso anche dire di start up noi nel del 2018 quindi in tempi non sospetti abbiamo inaugurato questo centro Accenture cloud innovation center intenzionalmente in un luogo neutro quello che ci ospita e adesso per rappresentare simbolicamente il fatto che fosse un punto d'incontro di accenture con la propria rete di clienti naturalmente di parte tecnologici di start up di università siano vicini a università di roma e con l'obiettivo di fare proprio un ecosistema nel quale trovare assieme uno studente l'innovazione che il cloud rende disponibili quindi come avete come vede sentito qui partiamo da prototipi su tecnologie identificate di clienti che possono diventare vere e proprie soluzioni e il fatto di poter toccare il terreno come questo precompetitivo queste tecnologie potete sperimentare come per fare dei prototipi dei piloti per qualcosa che noi abbiamo visto aiuta le aziende a superare chiaramente quelle che possono essere preoccupazioni rispetto a tecnologie nuove innovative non provate.

Conduttrice:

La stessa domanda la rivolgo a te: quindi, parlando dell'importanza di essere comprensivo di interazioni e anche di un buon ambiente, quanto è importante come Wind3, come un cliente aziendale di essere in un buon ecosistema, insieme ai partner, alle startup e alle aziende?

Benoit Hanssen:

Ora, diciamo, è abbastanza importante come Wind3 come provider di telecomunicazioni, debba essere un facilitatore dell'uso dell'innovazione e della tecnologia per l'utente. Ai nostri clienti fondamentalmente noi forniamo la spina dorsale di internet, i nostri clienti fanno affidamento su internet che anche di poter collegare la tecnologia come il cloud, per portare innovazione al loro business e che è proprio nello stesso modo in cui noi facciamo innovazione. L'implementazione di molta standardizzazione dovrebbe consentire una sorta di accelerazione del raggiungimento del successo in tempi più brevi.

Conduttrice:

è un ottimo esempio di come l'approccio cloud first sta evidentemente sia molto importante per poter fare innovazione intanto ringrazio di cuore e Valerio Romano e Benoit Hanssen per averci raccontato appunto questo tipo di approccio di innovazione al cloud e adesso invece scopriamo come si può innovare in cloud in un contesto di ricerca.

[Musica]

Siamo nel pieno di questa tappa del nostro innovation journey insieme ad accenture qui all'ACIC è sempre più ci stiamo rendendo conto dell'importanza cruciale del cloud e di tutte le sue declinazioni e per parlarne sono felicissima di poter accogliere il professor Gianluca Salviotti docente alla SDA Bocconi, benvenuto.

Gianluca Salviotti:

Grazie grazie mille a voi buongiorno.

Conduttrice:

Professore ci potresti raccontare un po' meglio in che cosa consiste questa ricerca e in che modo può anche rispondere a delle esigenze dei clienti.

Gianluca Salviotti:

Certo assolutamente mi piace partire dai presupposti su cui si basa questo lavoro l'attenzione verso il cloud sta crescendo in modo esponenziale proprio



in questi giorni anche a causa delle indicazioni contenute nel piano nazionale di riprese resilienza, tuttavia, il tema del cloud computing non è una novità recente nel radar tecnologico che SDA Bocconi al DevoLab produciamo ogni anno parliamo di una tecnologia che è entrata nel perimetro dell'adozione già da diversi anni questo significa che sussistono tutte le condizioni di business tecniche regolatori infrastrutturali che portano computing dall'essere considerata una tecnologia emergente ad una tecnologia fondante che può costruire la base per i percorsi di transizione al digitale delle imprese e più in generale delle organizzazioni che possono essere delle varie realtà della pubblica amministrazione in questi anni di studio della digitalizzazione abbiamo capito come occorra un bilanciamento costante di alcune dimensioni visione strategia organizzazione meccanismi operativi e infrastrutture tecnologiche proprio su quest'ultima dimensione si gioca la partita del cloud degli ultimi due scouting tecnologici emerso in modo molto chiaro come il trend della modernizzazione it sia legato in modo forte all'approccio alle tecnologie cloud sia a livello infrastrutturale che applicativo detto in parole semplici ci sia finalmente resi conto che per lanciare qualsiasi digitalizzazione o trasformazione digitale occorrono fondamenta solide lato IT.

Conduttrice:

Ecco a questo proposito evidentemente non c'è moltissimo tempo in questa occasione ma speriamo di poter poi è approfondire quali sono gli obiettivi finali della ricerca, il metodo anche per poterla condurre e soprattutto anche i risultati che ci si aspetta?

Gianluca Salviotti:

Sì, allora riteniamo che occorre andare oltre le banalizzazioni che stanno attorno al cloud e per questo motivo no insieme ad Accenture abbiamo pensato questa iniziativa Fit for purpose l'iniziativa si basa su uno strumento di assessment che è unico nel suo genere è creato a valle di un processo di ricerca diciamo molto intensa e lo strumento vuole dotare i decisori aziendali di un supporto utile rispetto a due dimensioni primo vuole aiutare i manager a

comprendere il livello di aderenza del cloud rispetto alla propria realtà certo obiettivi aziendali strategie di crescita internazionalizzazione sostenibilità sono alcune delle variabili su quello strumento va a lavorare per definire proprio l'indice di fit fra azienda e mondo del cloud una volta definito il livello di vita aziendale è lo strumento va a supportare il manager nell'identificare i fattori di coerenza organizzativa infrastrutturale ed economica che possono contribuire al successo di una strategia cloud dalla combinazione delle due anime dello strumento scaturisce un indice di posizionamento che può contribuire poi alla riflessione strutturata e consapevole rispetto all'approccio al mondo cloud da mettere in piedi.

Conduttrice:

Grazie mille perché davvero interessante poter nonostante il poco tempo approfondire una ricerca come questa e speriamo ci sia modo in un secondo momento di parlarne ancora è una ricerca molto interessante quella condotta da Accenture insieme a Bocconi grazie mille ancora al professor Salviotti. Ma adesso di andare nel pratico nel vivo di quello che è il cloud con l'area demo.

[Musica]

Proseguendo nel nostro viaggio nel cuore dell'innovazione con Accenture qui ad ACIC ci stiamo rendendo conto sempre più di come il cloud sia un abilitatore fondamentale nel processo di trasformazione digitale in questa sala sono contenta di incontrare Giovanni Spina, ciao Giovanni, è Factory Lead di ACIC e con la sua squadra ogni giorno si occupa di trovare delle soluzioni sempre più innovative in ottica di cloud per i vari clienti quindi innanzitutto ti domando Giovanni come nel concreto si può parlare di cloud e di innovazione.

Giovanni Spina:

Grazie Florencia innanzitutto benvenuto nel nostro centro sono contento di poterti far vedere dove incontriamo ogni giorno i nostri clienti i nostri partner tecnologici delle nostre start up per lavorare insieme a creare e prototipare soluzioni innovative basate sul cloud cloud che lasciami dire è qualcosa che è sempre trasparente ma che utilizziamo un



po' tutti i giorni.

Conduttrice:

Abbiamo capito non si vede ma c'è ed è dappertutto ovunque.

Giovanni Spina:

Almeno su un mondo nel mondo lavorativo ma pensiamo ogni volta che utilizziamo la nostra mail personale oppure salviamo una foto un video con i nostri smartphone o banalmente apriamo una chat.

Conduttrice:

è la dimostrazione che evidentemente è un qualcosa che clienti in questo momento esigono richiedono e a proposito in questo contesto quali sono le esigenze di clienti cosa richiedono?

Giovanni Spina:

Certo e faccio un passo indietro per parlarti di qualcosa di un po' tecnico cerco di non entrare nel dettaglio però per raccontarti per che cosa ci chiedono i clienti certo ti posso dire che negli ultimi 10 15 anni nel mondo dell'IT abbiamo visto un'evoluzione continua siamo passati da scenari in cui era tutto hardware tutto fisico certo eventi costosi necessità di spendere giornate anche per installare solo una di quelle applicazioni ma se andavamo in precedenza e oggi invece siamo arrivati a soluzioni completamente software dei pacchetti in grado di contenere tutto quello che è necessario per installare con pochissimi step quelle applicazioni di cui stiamo parlando quelli che normalmente si chiamano i container chiaramente questa evoluzione ci ha dato da un po' tanti vantaggi e benefici ma fortunatamente posso dirlo anche tante nuove sfide basti pensare ai team di sviluppo che ci chiedono di adottare queste tecnologie per poter diventare più agili per poter sviluppare più agevolmente le proprie soluzioni chi fa operation quindi chi gestisce le infrastrutture che con questa continua evoluzione ci richiede supporto per poter stare al passo con la tecnologia aperto anche ma anche poi fondamentalmente chi gestisce liti e ha bisogno di eseguire il setup di queste infrastrutture ci chiede di poter gestire questi setup fatti un po' in giro per il mondo mantenendo però degli standard delle dei capi ai temporali opportuni assolutamente quindi chiaramente noi

come ACIC prendiamo questa sfida e la trasformiamo in prototipi che ci consentono da un lato di rispondere a queste esigenze ma non solo guardare anche un po' già avanti cosa possiamo dare in più per garantire queste tipologie di servizi per intercettare prevedere anche nuovi bisogni. infatti perché chiaramente la singola richiesta è ok voglio sviluppare in maniera agile ma quello che noi pensiamo è ok ma io voglio garantirti la possibilità di farlo per esempio se tutto la tua scrivania c'è senza doverti mai muovere di farlo anche sfruttando dei benefici di automation di automazione che quindi di consentono di fare tutto con pochi click che qualcosa che porta tantissimo vantaggio al nostro clienti.

Conduttrice:

Che magari non pensavano nemmeno di poter chiedere mi vien da dire certo fantastico ma senti ci puoi fare degli esempi concreti in questo segno subito delle esigenze reali di qualcuno dei clienti con cui hai avuto a che fare?

Giovanni Spina:

Certamente a guardare per farlo riprendo questo caso chiaramente non voglio soffermarmi sul monitoraggio sotto di monitoraggio i miei colleghi ti hanno fatto vedere soluzioni ben più performanti e diverse ti fanno ti hanno fatto entrare molto in più nel dettaglio già me quello che interessa è quello che c'è dietro questo tipo di soluzione qui stiamo vedendo quattro sensori che come ti dicevo prima sono sparsi un po' per il mondo è chiaramente quello che noi abbiamo fatto è ok ma come posso rispondere alle esigenze del cliente di monitorare un apparato che si trova a Londra o un apparato che si trova a Roma in maniera agevole l'unica cosa che abbiamo è un sensore collegato in rete e quindi abbiamo identificato delle soluzioni che possano consentire al cliente di gestire questo tipo di scenario a tal proposito ho preparato un video di mostrarti questo tipo di scenario chiaramente i nostri setup sono rapidissimi però certo non volevo rubarti tutta la giornata...

Conduttrice:

Certo, altrimenti diventa un kolossal di 4 ore un quarto però invece poter vedere anche un po' nel concreto o in maniera semplificata è interessi quindi passiamo un attimo in quest'altro schermo.



Giovanni Spina:

Non entro nel dettaglio non voglio tediarti con tutti i dettagli tecnici quello che però ti mostro è come un operatori ti lavorerebbe ok e ti anticipo quello che stiamo vedendo in questo momento è uno dei nostri colleghi che da casa stava procedendo al setup prima infrastruttura a 200 chilometri da casa sua in particolare ti mostro una cosa il fatto che l'utente sta lavorando come se si comportasse su come se stesse lavorando su un tipico marketplace di quelli di quelli dei moderni a hyperscaler che abbiamo sul mettere la faccia molto anche semplice interfaccia semplice e diretta è volontariamente fatto in questo modo dietro non abbiamo disegnato tutta un'intera soluzione proprio per garantire un utente di poter gestire con pochi click tutti questi passaggi attività che normalmente in passato richiedevano tempo ma soprattutto ti potevano portare facilmente a degli errori chiaro che chiaramente non essere guidati in questo modo può portare a problemi a portarti chiaramente a sbagliare.

Conduttrice:

Perché anche solo la usability non era così semplice così approfondita e tra l'altro da quello che vedo questo permette di poter controllare diverse soluzioni senza doversi banalmente spostare dall'ufficio non dover recarsi verso altri stabilimenti o sedi.

Giovanni spina:

di certo si è la potenza della soluzione e in particolare nei adesso stiamo continuando ma io potrei tranquillamente detti ok lasciamo qui andiamo a prendere un caffè perché in questo momento quello che succede che il tool in autonomia sta creando la piattaforma di infrastruttura che ospiterà le applicazioni di cui abbiamo parlato in precedenza certo io adesso sto continuando ma perché chiaramente nel video mi faceva piacere mostrare che c'è qualcosa che sta succedendo nel frattempo però noi non stiamo intervenendo in nessun modo.

Conduttrice:

Direi che il vantaggio è evidente grazie anche per poterlo mostrare in maniera così

concreta però volevo soffermarmi su un altro aspetto quello della facilità di poter lavorare da remoto no che dicevamo prima inevitabilmente il pensiero va a questo periodo storico dove di punto in bianco ci siamo ritrovati a dover lavorare anche per forza in smart working da casa e quindi non più in presenza. Come ha gestito Accenture ha una situazione del genere in questo contesto?

Giovanni Spina:

chiaramente questi ultimo a quest'ultimo anno e mezzo due anni ha cambiato tanto il nostro stile divide anche come lavoriamo e anche in acic che abbiamo analizzato diverse soluzioni per garantire la possibilità di lavorare anche da remoto ma per fortuna avevamo anche già in precedenza analizzato soluzioni simili a sì sì perché come ti avranno già raccontato una delle caratteristiche di acic che di essere molto collegata a quelle che sono le esigenze dei nostri clienti e tra le principali avevamo la possibilità di rendere più agile il lavoro dei chiunque si trova in ufficio quindi garantire la possibile di lavorare un po ovunque di garantire una portabilità delle nostre soluzioni e una delle soluzioni che ne abbiamo implementato e per esempio qui in acic in particolare grazie per esempio a un semplice smartphone un piccolo device che abbiamo qui vi basta avvicinare lo smartphone per avere il mio ufficio con me quindi io potrei non avere il mio pc in questo nome incerto ma grazie a questo tipo di soluzione io sono in grado di collegarmi al mio ambiente e poter lavorare in completa autonomia e questo è un esempio perché siamo adesso nel nostro ufficio ma chiaramente poi posso staccare chiaramente la sessione viene terminata ma io potrei continuare a lavorare dalle mio smartphone o da un tablet proprio perché ci interessava la vastità di poter lavorare ovunque qui non ti pare a lavorare spostandoci anche da una stanza all'altra.

Conduttrice:

Devo dire che è un tema molto affascinante sicuramente perché incide evidentemente in maniera positiva sulla qualità della vita anche di una persona che che lavora con questa soluzione però non ti nascondo che un po mi dispiace perché non potrò più usare la scusa di aver dimenticato il computer a casa e



quindi non poter più lavorare
dovrò trovare un'altra scusa
grazie mille intanto allora Giovanni
Spina per averci illustrato in maniera
molto pratica tutte le soluzioni in
cloud è in costante innovazione e il
nostro viaggio nel cuore
dell'innovazione
continua.

[Musica]

e dopo un'approfondita dimostrazione

pratica di come può essere l'innovazione
in cloud ci prendiamo un momento ormai
un momento quasi di consueto no che
troviamo all'interno del nostro
Innovation giorni per parlare della
startup challenge per farlo accolgo
ancora una volta ma il padrone di questo
di questo segmento Danilo Mazzara open
Innovation lab e Accenture ben tornato
Danilo ritrovato anzi e abbiamo anche
ritroviamo Sandro Bacan
responsabile per la practice Innovation
di Accenture ben ritrovato
e è un momento evidentemente importante
quello della strada challenge ci teniamo
a parlarne in ogni tappa del nostro
Innovation Journey anche perché
rappresenta Sandro se correggimi se
sbaglio visto che la prima edizione
anche una svolta per Accenture che
finalmente comincia a comunicare ad
aprirsi all'esterno no quello che è è
una creazione di un ecosistema partner
con le start up.

Sandro Bacan:

Assolutamente vero quello che noi
raccontiamo ai nostri clienti che oggi è
impossibile fare innovazione senza farlo
in modo abbiamo iniziato a farlo
solo con e per i nostri clienti ma anche
internamente per cui la primavera
dell'anno scorso abbiamo deciso di
lanciare questa startup challenge che
coinvolge realtà italiane per cui
vogliamo anche che sia una cosa con una
connotazione forte geografica e abbiamo
lanciato una sfida su delle aree
tematiche specifiche e devo dire che è
stato un grande successo perché abbiamo
raggiunto oltre 200 candidature di
rilievo ed importanza e stiamo
coinvolgendo queste start up è un
percorso di affiancamento che poi alla
finalità ultima di incorporare le loro
soluzioni nelle soluzioni.

Conduttrice:

Danilo a questo
proposito ogni volta io ti ritrovo e ti

domando a che punto siamo e da quello
che so abbiamo già individuato delle
startup finaliste.

Danilo Mazzara:

Assolutamente come diceva Sandro ma
saranno abbiamo raccolto più di 200
candidature né ne avevamo selezionate
circa 24 poi da questo ne abbiamo scelte
9 queste nuove start up
rispondo alla delle sfide di
mercato ma sono anche delle sfide che
tipicamente ci lanciano i nostri clienti
adesso queste realtà stanno collaborando
con tutti i nostri colleghi accenture
considera abbiamo almeno dai 40 alle 50
persone di accenture coinvolte nel
lavoro non direttamente con le start up
con l'obiettivo di capire il tipo di
soluzione come può essere applicata sul
mercato incorporata direttamente nelle
soluzioni che portiamo sul mercato
quindi credo comunque un momento di
crescita anche per le start up perché
comunque lavorare per sé settimana
insieme a delle persone di accenture
penso che possa aggiungere che lavora
anche a loro.

Conduttrice:

Insomma ultima occasione
infatti di crescita evidentemente vero Sandro?

Sandro Bacan:

Sarebbe un'ottima occasione di
validazione del loro modello di business
delle loro tecnologia è
ovviamente una grande occasione anche di
apertura del mercato come noi gli
offriamo un mercato di accesso alle
grandi corpo avete per cui una grande
occasione di valorizzazione per loro per
noi e per i nostri clienti.

Conduttrice:

Certo allora
a questo punto andiamo a conoscere
meglio le 9 start up finaliste vediamo
la prima clip con le prime tre start up
così poi le commentiamo insieme.

[Musica]

abbiamo visto le prime tre Questit Patchai e Bandyer
che cosa hanno come filo
conduttore queste premesse prime tre
star da finalisti?

Danilo Mazzara:

Filo conduttore è
quello che è accaduto negli ultimi 18



mesi perché comunque sempre più si lavora da casa ai nostri clienti noi come clienti e consumatori siamo abituati a ingaggiare i nostri brand attraverso le utilizzano le tecnologie queste realtà utilizzo delle tecnologie per migliorare l'esperienza fondamentale dei clienti o perché riesco a fare una videoconferenza fatta in un certo modo ma perché riesco a supportare alcuni processi decisionali grazie alle nuove tecnologie è piuttosto che in alcuni casi specifici e questo il caso di chi pesca a ieri vedi tecnologie sono applicate proprio per risolvere problemi legati al mondo della salute insomma è la risposta esattamente la risposta a quello che è accaduto oggi tutti dobbiamo interagire di più su questi canali digitali e queste tecnologie abilitano questo insomma c'è una nuova con loro tra queste tre ce n'è anche una che ha fatto un exit proprio dirigente quindi sono contento perché in di cui abbiamo portato fortuna è una cosa che è accaduta del nel continuo insomma quindi solo a conferma del fatto che comunque il processo di selezione nostro è solo fatto bene ma che comunque offre tante soluzioni.

Conduttrice:

Allora andiamo avanti ancora con sé il secondo gruppo di tre start up finaliste della startup challenge.

[Musica]

Abbiamo quindi Xnext, Green Independence e reefilla qui il filo che li lega quale Danilo?

Danilo Mazzara:

Guarda il filo che li lega qui e Sandro comunque no scherzo Sandro comunque da più di dieci anni che lavora sui temi di sostenibilità energie del futuro e mobilità

Sandro Bacan:

è un tema che mi appassiona poi come dire della mia preferenza personale e la convergenza tra innovazione e sostenibilità sta diventando lait motive tanto che anche nelle aziende ci sono sempre di più convergenza organizzative non ci sono i

chief innovability office e nello specifico siamo riusciti a selezionare tre realtà che toccano tre temi importanti di questo mondo cito per primo il tema della mobilità presso la sulla mobilità sulla possibilità di fare effettivamente una rivoluzione anche in termini di impatto di carbon footprint per cui sono molto contento della realtà che abbiamo scelto c'è poi il mondo dell'idrogeno che un mondo totalmente nuovo ovviamente parlando di idrogeno verde non parlando di idrogeno grigio per cui di una realtà assolutamente molto interessante alla frontiera e poi ci sono comunque le tematiche di efficienza industriale che sono tematiche assolutamente rilevanti per cui siamo riusciti diciamo in questo in questo basket a trovare tre realtà che coprono tre diversi aspetti di una tematica davvero importante per tutti non solo per le aziende.

Conduttrice:

E infatti per il pianeta tutti fortunatamente no siamo molto soddisfatti di questo di questo slot fantastico a questo punto allora vediamo l'ultima la terzina delle startup finaliste della Startup Challenge.

[Musica]

E quindi come abbiamo visto sono Content.com e Loan for Chain e Digital Attitude. Danilo in questo caso invece in quest'ultima terzina?

Danilo Mazzara:

L'ultima terzina interessante perché la prima e la terza

fanno capire che cosa significa veramente far leva sulle tecnologie personalizzazione dei contenuti che siano contenuti che vogliamo trasmettere ai nostri clienti quindi come messaggio di marketing esalta e del caso di contest.com quale tipo di contenuto è giusto fargli vedere in quel momento piuttosto che qual è il contenuto formativo e di training queste persone per aumentare la loro attitudine l'utilizzo di nuove tecnologie c'è il caso di digital attitude quindi contenuti personalizzati sulla base delle loro skill gap che dobbiamo coprire chart la terza Loan for Chain ci piace perché si parlato di block chain oggi una tecnologia matura ed emersa ed è il momento più bello adesso perché nasce tutta la creatività legata



a questo tipo di tecnologia che ormai sdoganata quindi nel loro caso utilizzano quel tipo di tecnologia per consentire lo scambio di asset che in condizioni normali sarebbe non fungibile certo ci arrivi questo è un tema che ci piace molto anche perché quello del non fungibile asset chiaro ed organizzazione dell'economia comunque uno dei trend che sta emergendo fatti e quello è un esempio concreto di come si possono scambiare degli asset in questo caso sono asset tipo critici.

Conduttrice:

Evidentemente grato Danilo e in conclusione anche per questo spazio perché poi evidentemente ci sarà modo la prossima volta è proprio di tirare le fila quale è stata la vincitrice a questo punto e Sandro quali sono anche le aspettative no che Accenture ha per questa prima edizione della startup challenge quali sono alla fine gli obiettivi finali che si vogliono raggiungere?

Sandro Bacan:

L'abbiamo detto tra le righe quando abbiamo parlato di realizzazione delle start up però ci tengo ad aggiungere forse non siamo stati molto puntuali su questo ci tengo ad aggiungere che noi con stata finalista di cui stiamo stiamo parlando che poi di fatto sono start up che hanno vinto hanno vinto ciascuna la propria categoria stiamo già facendo un lavoro di co progettazione e quindi credo che questo al di là del premio della celebrazione finale sia il passaggio più importante per loro e per noi c'è la collaborazione start up grande impresa come siamo noi io come siamo come saranno i clienti verso i quali noi faremo da tramite sia proprio quella quell'ingrediente di maturità dell'open Innovation che a volte sottovalutato non è facile mettere insieme la cultura di una start up con gli aspetti culturali sono processi sui lunghi e complessi processi super complicati toccano tanti aspetti alcuni un po' più soft come appunto gli aspetti culturali altri in realtà anche un po più hard mi permetto di citare tutte le tematiche di gestione delle dell'intellectual property certo per cui questo basta un passo importante dopo di che siamo così contenti di quello che abbiamo ottenuto fino ad ora sia in termini di risposta da parte del mercato sia in termini appunto quello che stiamo

sviluppando in termini di progettualità che abbiamo intenzione di rendere questo esperimento dato una prima la primavera dell'anno scorso un esperimento continuativo quindi vi racconteremo nella prossima puntata magari vi racconteremo più puntualmente quali sono i prossimi passi insieme a comunicati e chi ha vinto la Startup Challenge.

Danilo Mazzara:

Volevo dire una cosa e poi lascio con la parola Sandro io chi mi conosce lo sa che guardo sempre cosa possono imparare anche le start up certo no tengo a sottolinearlo noi siamo un'azienda che fa b to b da sempre e come per questa realtà il fatto di lavorare oggi con noi e di vedere come ragioniamo noi la mi to b to b allora servirà veramente tanto non è detto che insieme andremo sul mercato però sicuramente interagire con accenture gli avrà fatto capire anche come si appropria quel tipo di mercato che oggettivamente non tutti hanno molto chiaro perché delle dinamiche che sono completamente diverse non ci sono contento perché comunque anche per loro è e sarà ed è stata veramente una gran bella esperienza.

Conduttrice:

credo che il vantaggio sia evidente ma anche mutuo vicendevole in questo senso.

Sandro Bacan:

Una specie di translator in questo in questo passaggio di comunicazione tra la start up e del mondo business.

Conduttrice:

Allora a questo punto andiamo proprio la conclusione Sandro con l'augurio anche di ritrovarci dicevamo alla prossima puntata con degli sviluppi.

Sandro Bacan:

Molto volentieri nella prossima puntata vi racconteremo di queste nove chi ha primeggiato in assoluto ripeto per me le 9 sono tutte sono tutte vincitrici e molte realtà anche delle 200 sono realtà interessanti vi racconteremo chi ha vinto e vi racconteremo concretamente come renderemo questo esperimento continuativo ricorrente e lo arricchiremo anche con nuove



modalità nuove e nuovi contenuti.

Conduttrice:

Non vediamo l'ora a questo punto grazie ancora Danilo Mazzara e voi grazie Sandro Bacan e allora noi andiamo verso la fine della nostra tappa dell'Innovation Journey e per questo motivo ci ritroviamo con Leonardo Vomero lead di acic.

[Musica]

E siamo arrivati alla fine di questa tappa del nostro Innovation Journey qui a ACIC grazie intanto Leonardo Vomero avermi fatto fare tutto questo giro aver potuto condividere con chi ci sta guardando tutto quello che c'è qui a ACIC e per concludere non poteva mancare l'infografica del nostro Alessandro Ripane Alessandro ci sei?

Alessandro Ripane:

Si ci sono e ho preso diversi appunti.

Conduttrice:

c'era un po' di roba è quindi mi raccomando raccontaci bene come solo tu sai fare in questa infografica finale tutto quello che abbiamo visto oggi qui all'Innovation center.

Alessandro Ripane:

Abbiamo parlato ovviamente della Accenture cloud Innovation center di Roma un centro di prototipazione per tecnologie cloud per studiare soluzioni su misura e soluzioni per massimizzare gli investimenti sul cloud delle aziende alcune parole chiavi che ritengo particolarmente interessanti sono riguardano le tecnologie per esempio come le funzioni multi-cloud e la funzionalità hybrid sempre del cloud abbiamo poi parlato anche delle degli use-case che appunto Accenture mette a disposizione per le aziende più di 70 con possibilità di personalizzazione di nuovi per venire incontro appunto ai bisogni delle aziende tra i servizi possiamo menzionare il franchi infrastructure engineering application modernization data engineering and intelligent edge è appunto degli use-case invece mi sono segnato appunto infatti modernization journey to cloud e ottimizzazione dei costi un'altra cosa che mi premeva appunto dire era la call to action di Accenture al punto che ho segnato

sulla destra appunto challenge.

Conduttrice:

Grazie mille come sempre Alessandro perché non era facile non era facile per niente ogni volta cerco di cogliere in fallo invece non ci riesco vai quindi grazie infinite ancora oggi e alla prossima Leonardo intanto devo dire che non è stato facile riassumere in una sola infografica tutto questo e anche questo challenge mettici alla prova deve essere evidentemente un obiettivo sempre più sfidante quello che è che Accenture ha in questo caso.

Leonardo Vomero:

Esattamente quella se mi ritrovo molto su alcuni dei concetti se dovessi riassumere in una ricetta quello che il cloud Innovation center e tenta di fare accompagnando i propri clienti in questo percorso complesso del cloud avrei usato alcuni ingredienti che ci sono quattro ingredienti principali alcuni li ho ritrovati probabilmente siamo co creation sicuramente il tema chiave come approccio al problema e qui sottolineando siamo un approccio molto legato al business non ha la tecnologia il cloud non è un esercizio tecnologico innovazione perché il mondo che va così veloce bisogna farsi trovare pronti all'appuntamento ecosistema perché qui non parliamo di vendor supporto ma parliamo di partner per un business che richiede esattamente modello di partnership importante e poi diciamo in generale un tema di Industry per far capire che ormai il mondo è molto verticale che mercato che le soluzioni molto specifiche quindi diciamo più o meno mi sembra proprio che erano tutti all'interno assolutamente della grafica.

Conduttrice:

A questo punto io ti ringrazio moltissimo ancora grazie a tutti di nuovo per questa tappa molto intensa devo dire io ringrazio ancora tutte le persone che hanno voluto seguire questa tappa del viaggio nel cuore dell'innovazione con start up Italia e Accenture Italia e vi do appuntamento alla prossima e ultima tappa del nostro Innovation Journey grazie ancora e alla prossima grazie.