



SAURO ROMANI, Alliances & Channels Country Leader, Oracle Italia

1) Stiamo entrando in una nuova era in cui le aziende approcciano le nuove tecnologie digitali in un modo totalmente nuovo: con quale ruolo Oracle si propone alle aziende? Come intende far evolvere la sua proposta IT?

Oracle ha messo a punto **nuovi framework sul cloud** con modelli completamente innovativi; a questa spinta concorrono la specializzazione di Oracle e le competenze consolidate in ambito cloud, SaaS, PaaS e IaaS: il punto di forza di Oracle si basa su un'offerta che assicura stessa architettura, stessi standard, stessi prodotti e capace di garantire ai partner gli strumenti idonei ad arricchire l'offerta on premise con le funzionalità del cloud, spostando il business su un piano più alto, nel cloud ibrido.

In particolare, proprio sul fronte PaaS, l'azienda ha recentemente annunciato un ampliamento della Oracle Cloud Platform con oltre 24 nuovi servizi cloud, rafforzando la leadership nel settore e componendo l'offerta più estesa e dettagliata del mercato per le soluzioni SaaS, PaaS e IaaS: una suite completa e integrata di servizi che semplificano la creazione, l'ampliamento e l'integrazione di applicazioni cloud. Fra le novità Oracle Database Cloud – Exadata, Oracle Archive Storage Cloud, Oracle Big Data Cloud, Oracle Integration Cloud, Oracle Mobile Cloud e Oracle Process Cloud.

E, dunque, Oracle Cloud Platform è in grado di aiutare i clienti a creare nuove applicazioni, migliorare le soluzioni esistenti e trasferire facilmente in cloud i carichi di lavoro on-premise senza necessità di modifiche applicative. I servizi sono pensati per offrire la migliore User Experience e massimizzare la produttività; permettono agli sviluppatori di gestire e analizzare dati, sviluppare, testare e implementare rapidamente nuove applicazioni; consentono di integrare elementi on-premise e in cloud; favoriscono la collaborazione fra gli utenti e consentono di ottenere informazioni di business ricche e approfondite. In questo modo clienti e partner possono sfruttare tutti i vantaggi dei software middleware e dei database Oracle, che migliaia di aziende in tutto il mondo già utilizzano per gestire le proprie attività, ma il tutto in modalità cloud. Grazie all'elevato livello di automazione consentito si ottengono risultati significativi nella rapidità con la quale si genera valore aggiunto, più spinta verso l'innovazione e una significativa riduzione dei costi.

2) Che cosa chiede oggi Oracle al Canale e che cosa gli propone?

L'attenzione di Oracle verso la rete distributiva è sempre molto alta, in quanto è proprio il canale che ha il difficile compito di aiutare il cliente a cogliere appieno il potenziale delle tecnologie.

La business transformation abilita infatti nuove opportunità, tra cui il passaggio dai servizi on premise alle offerte as-a-service, oltre al passaggio da singoli progetti SaaS a progetti in ambienti di business più complessi e completi. Nel corso del tempo, il ruolo del partner si è dunque sempre più evoluto alla luce dei nuovi modelli, delle nuove tecnologie come il cloud e sulla base della proposizione Oracle: per questa ragione l'azienda continua a investire sulla formazione dei partner con una serie di eventi, laboratori, bootcamp che indirizzano le aree più innovative.



L'**Oracle Partner Network (OPN)** è andato sempre più incrementando il proprio valore grazie a un processo di riorganizzazione avviato a metà 2012 e - proprio perché il core business dei nostri partner sono i servizi applicativi, la parte di platform e, infine, la parte infrastrutturale legata ai sistemi - se i partner decidono di fare un investimento significativo con Oracle, allargando la loro offerta Oracle on Oracle, potranno contare su *rebate* addizionali.

L'attuale programma **OPN Incentive** prevede, infatti, diversi livelli di incentivi: un deal semplicemente registrato e approvato porta al 3% di margine, al quale si va ad aggiungere un 5% se veicolato con l'hardware e un ulteriore 2% se accompagnato da altri prodotti Oracle in ambito hardware, software, server o storage venduti allo stesso cliente nei tre mesi successivi. Si tratta di un sistema transazionale che non agisce sul volume, ma premia ogni volta che si punta sul valore delle soluzioni proposte, un valore necessario per coinvolgere i clienti nei nuovi trend tecnologici e di mercato e nei nuovi modelli di business, che per Oracle sono rappresentati da cloud, big data, social business e sistemi ingegnerizzati.

Infine, Oracle ha realizzato un set completo di modelli commerciali per aiutare i partner nel loro processo di trasformazione e che rispondono alle esigenze di diverse tipologie di operatori, in maniera funzionale al business: dalle esigenze di ISV che devono sviluppare e vendere i servizi cloud a quelle dei cloud builder, che realizzano implementazione cloud su tecnologia Oracle o dei Var, ai quali Oracle fattura il servizio cloud.