

[http://www.repubblica.it/economia/rapporti/cloudeconomy/interviste/2013/09/11/news/warrant\\_group\\_il\\_cloud\\_a\\_servizio\\_della\\_consulenza-66326526/](http://www.repubblica.it/economia/rapporti/cloudeconomy/interviste/2013/09/11/news/warrant_group_il_cloud_a_servizio_della_consulenza-66326526/)

## Warrant Group, il cloud a servizio della consulenza

**Luca Onnis è il Chief Information Officer di Warrant Group**, società di consulenza strategica per lo sviluppo d'impresa, con sede a Correggio in provincia di Reggio Emilia, un fatturato stimato di circa 12 milioni di euro nel 2013 e 101 dipendenti.

**Cosa avete portato sul cloud? Solo archiviazione dati o anche programmi di gestione? Se sì, quali? E per quali programmi avete valutato l'ipotesi di affidarvi al cloud, ma scartandola in seguito?**

"Siamo entrati nel mondo del cloud grazie a un software di gestione in cui l'idea è di portare online, grazie appunto a una piattaforma cloud, la consulenza in termini di finanza per le imprese (ossia valutazione d'azienda, valutazione del singolo investimento, business plan, analisi di bilancio e rating) con un metodo di erogazione che va al di là del classico sistema del consulente, per così dire, 'itinerante'. Un servizio di cloud financial service in cui una piattaforma dedicata ad attività di analisi finanziaria viene messa a disposizione principalmente di due target di clienti: commercialisti e aziende, con l'obiettivo di affiancarli fornendo loro l'expertise che normalmente non avrebbero.

Si tratta, in particolare, di un procedimento che permette, attraverso un workflow semplificato, di ottenere ed elaborare velocemente una serie di informazioni fornite dal cliente, restituendo un semielaborato che viene successivamente analizzato da noi consulenti e restituito all'azienda sempre virtualmente, grazie al sistema cloud, tramite web conference".

**Cosa ha costituito la spinta decisiva per passare al cloud? Lo scaglionamento on demand rispetto all'acquisto del software? La scadenza dei contratti di manutenzione? Altro?**

"La spinta decisiva è stata senza dubbio quella di poter raggiungere un target di clientela più ampio rispetto a quello dei classici metodi di consulenza. Tra i vari vantaggi forniti dalla nuvola una motivazione molto forte è stata quella dell'abbattimento dei costi. L'utilizzo del cloud, infatti, permette un risparmio di tutte quelle occupazioni non prettamente consulenziali che fanno lievitare i costi della consulenza tradizionale, come per esempio gli spostamenti fisici. Inoltre, rende l'utente autonomo nell'inserimento di dati e informazioni abbattendo i costi consulenziali di raccolta dati. L'obiettivo era dunque quello di

portare la consulenza di alto livello a portata di piccole e medie imprese e di professionisti. Grazie al cloud possiamo offrire ai nostri clienti una consulenza altamente qualificata a costi contenuti e in tempi estremamente rapidi”.

**Oltre i risparmi e l'efficienza in che modo il cloud sta modificando la vostra operatività: sta per esempio cambiando profili organizzativi o il modus operandi di settori aziendali?**

“Ciò che è cambiato è soprattutto l’operatività. Per esempio, il piccolo commercialista che si rivolge a noi spesso non ha neppure tutte le competenze per effettuare determinate analisi. Grazie al nostro cloud financial service non dovrà far altro che raccogliere i dati dal cliente e passarli a noi che di lì a poco gli restituiremo i risultati dell’analisi da presentare, a sua volta, al suo cliente”.

**Il cloud ha impatto anche sulla dotazione aziendale di terminali mobili aziendali (tavolette e smartphone)? State valutando le opportunità del Byod (Bring Your Own Device), ossia dare accesso a funzioni aziendali ai terminali di proprietà dei dipendenti e dei collaboratori?**

“All’interno della nostra azienda quella del Byod è una pratica già adottata e la maggior parte dei dipendenti ha la possibilità di accedere dai propri device ad alcune funzionalità aziendali, come per esempio la propria e-mail”.

**Ci sono nuove soluzioni che avete adottato dopo il passaggio sul cloud e rese possibili proprio ed esclusivamente dal cloud stesso ?**

“È stato il cloud a fornirci l’opportunità di creare la piattaforma con cui abbiamo potuto fornire ai nostri clienti un servizio di consulenza altamente qualificato, estremamente veloce e a costi contenuti”.