

PRESENTAZIONE DELLA PROPOSTA

Nome Progetto	Enhanced Re-Hosting
Riferimenti	Rassu Ing. Antonio Lorenzo socio accomandario di COMINFIN s.a.s di Rassu Antonio Lorenzo Sede: Corso Re Umberto 146, 10134 TORINO Mail: antonio@rassu.eu Cell: 335 7550689

Descrizione sintetica

<p>Il Re-Hosting è il trasporto senza significative modifiche delle applicazioni da Mainframe IBM su piattaforme Unix/Linux molto meno costose (i risparmi possono arrivare all'80% dei costi annuali) e più affidabili, beneficiando al contempo di forti miglioramenti delle prestazioni (i tempi di elaborazione migliorano mediamente di 10 volte) nonché di maggiori funzionalità di supporto, derivanti anche da un moderno software d'ambiente (gestore stampe, sofisticati schedulatori, gestore abilitazioni, ecc.). Le applicazioni software trasferite non hanno apprezzabili cambiamenti funzionali per l'utente finale (nelle funzionalità applicative e nell'interfaccia utente) se non per il miglioramento delle prestazioni.</p>	
Ammontare richiesto	300.000 Euro
Quota capitale sociale messa a disposizione	40%
Settore	Information technology
Fatturato attuale	70.000 Euro
Fatturato anni successivi	Vedasi allegato " Piano economico "
Altri Allegati	Curriculum di Rassu ing. Antonio Lorenzo
	Presentazione del rehosting " Re-Hosting-20g.pdf "
	Liberatoria " Allegato 1.pdf "

MERCATO E ASPETTI ECONOMICI

Dimensione del mercato potenziale	A livello mondiale è di diverse decine di miliardi di dollari. Attualmente i mainframe sono in uso presso 92 delle 100 migliori banche del mondo, 23 delle 25 principali compagnie aeree, le 10 migliori compagnie assicurative del mondo e il 71% delle compagnie Fortune 500. Inoltre nel 2015 è stato introdotto dall'AgID (l'Agenzia per l'Italia Digitale che dipende dal Governo) l'obbligo di procedere al rehosting per gli enti della PA dotati di Mainframe (fra cui INPS, Agenzia delle Entrate, ecc.).
Sulla singola installazione mainframe	Il costo annuale di gestione delle applicazioni su mainframe, a seconda dell'installazione, varia da 20 milioni a 100 milioni di dollari. Mediamente la riduzione di costo annuale è intorno all'80% (da 100 milioni si riduce a 20 milioni) con un investimento <u>una tantum</u> di migrazione non superiore a 1/5 del costo annuale su mainframe (se 100 milioni è 20 milioni)
Come raggiungere e convincere il potenziale cliente	Con un'azione marketing tesa a individuare partner prime contractor con cui proporre al cliente un Proof of Concept o un significativo Progetto Pilota su cui ottenere un ritorno economico commisurato ai risparmi ottenuti e solo a completamento dello stesso.

SUL PRODOTTO/SERVIZIO	
Quale è il vantaggio competitivo ai concorrenti	Non c'è nessun potenziale concorrente che disponga degli strumenti automatizzati e dei tools d'ambiente che garantiscano i risultati della migrazione senza rischi.
Quale è la caratteristica distintiva dei prodotti/servizi offerti	L'elevato grado di automazione delle attività critiche come la migrazione dei dati e il collaudo che garantiscono l'assenza di anomalie post migrazione e che nessun altro è in grado di offrire.
Quali sono i partner/fornitori rilevanti per il processo produttivo e l'ambiente di arrivo	Anzitutto il prime contractor seguito dai fornitori di software di sistema su Unix/Linux come Oracle, Microfocus
Quali sono le modalità alternative per abbandonare il mainframe	E' la riscrittura su Unix/Linux delle applicazioni core business oppure il passaggio a package per le eventuali applicazioni commodity (contabilità, paghe). Però i costi e i tempi di attuazione sono superiori di diverse volte e i rischi sono molto elevati per la difficoltà di fare collaudi esaustivi.
Il rehosting può integrarsi con modalità mirate a far evolvere le applicazioni	Il primo passo indicato per una migrazione è quello del rehosting. Infatti in ogni caso il downsizing deve prevedere la migrazione delle banche dati che equivale a fare il rehosting, Quindi si procederà all'eventuale passaggio a package e/o alla riscrittura/revisione delle applicazioni legacy con tecniche molto meno costose, molto più efficienti e scaglionabili nel tempo.
Quali sono i software tools d'ambiente che si propongono	Sul mercato sono disponibili diversi tools ma disponiamo di diversi tools della piattaforma proprietaria denominata Enhanced Integration Platform (gestore stampe, sofisticati schedulatori, gestore abilitazioni, ecc.), acquisibili anche singolarmente, che rispettano le normative sulla sicurezza anche internazionali (231/01, SOx e ISO).
Chi può opporsi al rehosting	Alcuni responsabili potrebbero non gradire il rehosting perché si ridurrebbero fortemente i budget a loro assegnati. Anche i gestori operativi delle applicazioni, compresi i fornitori, potrebbero opporsi perché ostacola le "nicchie" per via della notevole semplificazione delle attività di manutenzione/sviluppo e della organica e dettagliata documentazione tecnica delle componenti software delle applicazioni ottenuta dal rehosting

SUL PIANO OPERATIVO (vedasi allegato Piano economico)

Principali milestones	Entro i primi mesi del 2021 completare almeno un progetto pilota. Entro il 2021 concludere il primo rehosting. Entro il 2022 concludere il secondo e iniziare il terzo. Dal 2023 internazionalizzare l'impresa. L'obiettivo è realizzare i primi tre progetti in ciascuno dei tre settori merceologici: PA, bancario e assicurativo.
Internazionalizzazione dell'impresa	Dopo i primi due rehosting condotti in Italia, mentre si attua il terzo, l'obiettivo è creare una rete in grado di gestire le relazioni locali e dare supporto alle attività.
Proiezione a medio/lungo termine	Entro il 2025 concludere almeno altri quattro progetti e successivamente realizzare una progressiva crescita annuale partendo da non meno di tre rehosting per anno.

SUL PIANO ECONOMICO - FINANZIARIO

Utilizzo dei capitali raccolti	Per remunerare i collaboratori e formare nuovo personale da assumere. Complessivamente non sono previsti inizialmente non più di 5 addetti.
Break-even di cassa	Viene raggiunto al termine del primo anno
Ulteriori ricavi	Vanno inoltre aggiunti i ricavi derivanti dall'uso dei tools della piattaforma proprietaria denominata Enhanced Integration Platform che sono soggetti a licenza annuale che possono produrre utili netti anche di un centinaio di migliaia di Euro l'anno. I benefici possono diventare significativi con il moltiplicarsi dei rehosting che favoriscono la diffusione dei tools, ma possono essere venduti sul mercato anche a prescindere dai rehosting.
Partecipazione degli investitori al capitale dell'impresa	A richiesta può essere prevista una partecipazione del 40% da parte degli investitori che acquisisce il personale e i tool di Cominfin sas. Il 60% sarà in capo a Cominfin sas. La nuova società acquisirà eseguirà le attività previste nel presente piano dal momento della sua costituzione al posto di Cominfin sas. Il corrispettivo di tale partecipazione è una tantum di €100.000 da dare a Cominfin sas