

Crescita rapida: la strategia di ISAAC Instruments per performance, costi e controllo



Le storie delle aziende con una rapida crescita si concentrano solitamente su fondatori, finanziamenti ottenuti e grandi mosse di mercato. A essere meno visibile è il lavoro che rende possibile quella crescita: i builder che mantengono le piattaforme stabili, i dati sicuri, i costi prevedibili e i team che procedono senza rallentamenti dovuti all'infrastruttura.

A questo punto, il cloud smette di essere "solo infrastruttura" e diventa parte del modo in cui le aziende gestiscono i rischi, comunicano le scelte strategiche e sostengono il ritmo della crescita.

Questo cambiamento è evidente nell'esperienza di ISAAC Instruments. Con la crescita della piattaforma di gestione delle flotte aziendali a oltre 60.000 dispositivi IoT connessi e centinaia di clienti nel settore degli autotrasporti, il modello infrastrutturale iniziale ha cominciato a mostrare i propri limiti.

In questa intervista abbiamo chiesto a **Joe Russo, VP di IT e Sicurezza di ISAAC Instruments** e cliente di OVHcloud, di condividere il proprio punto di vista su come l'approccio adottato al cloud, alla gestione degli stakeholder e alla delivery si sia evoluto con la crescita dell'azienda.

D. Di cosa hanno bisogno la leadership aziendale dall'infrastruttura quando le aziende crescono?

R. Generalmente ci concentriamo su crescita, gestione dei rischi e continuità nel lungo periodo.

Man mano che ISAAC Instruments sviluppava la sua piattaforma per supportare decine di migliaia di veicoli connessi e una base clienti in crescita, le decisioni infrastrutturali hanno smesso di essere preoccupazioni secondarie e hanno iniziato a influenzare le discussioni strategiche.

"Il nostro management ci chiedeva di avere la certezza che la piattaforma potesse sostenere l'espansione in nuovi mercati, continuare a supportare l'aumento del traffico e adattarsi ai piani di prodotto futuri. Allo stesso tempo, volevano garantire che le scelte fatte oggi in ambito infrastrutturale non limitino le possibilità future."

Per noi non si tratta di parlare esclusivamente di prestazioni o architettura, ma di spiegare come le scelte infrastrutturali riducono il rischio, preservano la flessibilità e supportano il modello di crescita dell'azienda. In ISAAC Instruments, questo significava **allineare le decisioni tecniche con le priorità della leadership**.

Anzichè "selezionare un provider", abbiamo volutamente scelto un partner in grado di svolgere un ruolo strategico nella nostra crescita.

“È importante trovare [un provider] di cui potersi fidare, che abbia una presenza locale e che parli la tua stessa lingua.”

D. Com'è cambiata la gestione finanziaria della spesa cloud man mano che siete cresciuti?

R. Con la crescita di ISAAC Instruments, la spesa cloud è passata da questione tecnica secondaria a voce di bilancio monitorata attentamente dal reparto finanziario e responsabilità condivisa.

La sfida non era solo il costo, ma la fiducia. I modelli basati sul consumo possono sembrare inizialmente semplici, ma diventano più difficili da prevedere man mano che gli ambienti diventano più complessi. L'utilizzo variabile, le spese di trasferimento dei dati e i servizi condivisi trasformano rapidamente le revisioni mensili in conversazioni reattive.

Un allineamento regolare tra reparto tecnico e finanziario aiuta. Invece di limitarci a riportare numeri, dobbiamo spiegare perché i costi cambiano, quali carichi di lavoro incidono maggiormente sulla spesa e in che modo la crescita futura influenzerà i budget. **Questa chiarezza rende più semplice pianificare la capacità e dare priorità all'ottimizzazione del sistema,** invece di giustificare le fatture a posteriori.

D. Il tuo approccio IT Ops è cambiato man mano che siete cresciuti?

R. Scalare significa dover gestire una superficie più ampia: più servizi, più ambienti, maggiore probabilità di errori. **Per il nostro reparto IT l'affidabilità rimane critica, ma la sostenibilità diventa altrettanto importante.**

La R&S rappresenta l'elemento portante dell'organizzazione. In ISAAC Instruments siamo circa 200 persone, di cui il 38% fa parte del team tecnologico. Con l'espansione della piattaforma, il carico operativo aumentava insieme alla domanda dei clienti e i team dovevano garantire la stabilità dei sistemi. Questo significava supportare lo sviluppo e prepararsi per la crescita futura, spesso senza il personale o gli strumenti avanzati delle organizzazioni più grandi.

ISAAC gestisce oltre 60.000 dispositivi IoT connessi con un team ridotto, evidenziando l'importanza di **servizi gestiti e assistenza tecnica specialistica su larga scala.**

Questo approccio, associato a un supporto umano reattivo (basato non solo su code di ticket), trasforma il cloud provider in un'estensione del team anziché in un ulteriore sistema da amministrare.

D. In che modo vengono percepite le decisioni infrastrutturali dai team di prodotto?

R. I team di prodotto vogliono un'infrastruttura in grado di tenere il passo con lo sviluppo: le funzionalità devono essere disponibili rapidamente per i clienti, essere affidabili e adattarsi alla domanda. In ISAAC Instruments, **la stretta collaborazione e la pianificazione trasversale** aiutano a identificare le esigenze infrastrutturali sin dalle prime fasi del processo.

Abbiamo un comitato consultivo sui cambiamenti composto da alcuni dei nostri clienti principali.

“Cerchiamo di coinvolgere i nostri clienti nel processo di feedback; forniscono il loro contributo e possono vedere ciò che è in fase di sviluppo.”

Il provisioning rapido, la scalabilità flessibile e la compatibilità con tecnologie open source ci permettono di adattare l'infrastruttura all'evoluzione delle esigenze del prodotto, senza dover rivedere tutto mentre il progetto è in corso.

D. In che modo le scelte cloud sono state influenzate dalle esigenze dei clienti finali?

R. Una delle modalità in cui ISAAC Instruments supporta la crescita è assicurarsi che i sistemi rivolti ai clienti scalino senza interruzioni.

“Le piattaforme cloud che consentono una rapida scalabilità verso l'alto e il basso senza implicazioni economiche significative, rendono più semplice il supporto ai team dei clienti senza la necessità di una riconfigurazione continua.”

Prestazioni affidabili anche sotto carico consentono ai team commerciali di lavorare serenamente, senza preoccuparsi se l'infrastruttura riuscirà a tenere il passo con la domanda.

D. In che modo requisiti per dati, sicurezza e conformità si evolvono su larga scala?

- R.** Con l'aumento dei volumi di dati, aumentano anche i requisiti normativi e di sicurezza: dove queste informazioni sono memorizzate, chi può accedervi e come sono protette.

Per ISAAC la sovranità dei dati costituiva una priorità ancor prima che diventasse un tema di interesse comune. In questo momento, la sovranità dei dati è un argomento di tendenza. Si trova ovunque. Ma nella pratica, è un esercizio legato al rischio: che rischio comporta per la tua organizzazione e quanto è importante per te?

I problemi emergono quando gli ambienti cloud nascondono la localizzazione dei dati o rendono difficile tracciare il flusso delle informazioni tra i sistemi.

Oggi la sicurezza rappresenta gran parte del mio ruolo. **Prevedibilità, trasparenza e fiducia nell'infrastruttura cloud sottostante sono quindi critiche per ISAAC man mano che scaliamo. Questo determina l'importanza della nostra partnership strategica con OVHcloud.**

“Ciò che più mi rassicura è poter contare su un'infrastruttura sullo sfondo che funziona in modo sicuro e senza interruzioni.”

Mantenere una mappa dei dati chiara, controlli degli accessi e preparazione per gli audit è stato significativamente più facile grazie alla totale trasparenza e sovranità offerte dal cloud.

Considerazioni finali

Su larga scala, le decisioni infrastrutturali hanno un impatto maggiore delle performance: incidono sulla facilità di comunicazione tra reparti, sulla capacità di gestione dei costi e sulla flessibilità mantenuta dall'organizzazione.

Joe Russo crede che la relazione con il proprio cloud provider è più di una semplice relazione cliente-fornitore e dovrebbe essere una collaborazione strategica:

“OVHcloud non è il tipo di fornitore che ti presenta semplicemente una fattura alla fine del mese in cambio di servizi. È più di questo... Dai Technical Account Manager al personale responsabile della sicurezza e tutte le persone che incontriamo nei corridoi, è un'azienda professionale e gestita con

stile.”

Per ISAAC Instruments, questa partnership significa poter contare sulle avanzate conoscenze tecniche del cloud provider come un'estensione del proprio team.

Per Joe Russo, il consiglio più importante per le altre aziende che intraprendono un percorso di scalabilità è non trascurare le relazioni umane e le competenze che rendono vincenti le partnership con i fornitori:

“Qualunque sia il fornitore scelto, lavora sulla partnership e rendilo parte del tuo ecosistema. Non avere paura di fare domande anche se pensi che siano irrilevanti, perché a volte la risposta che ricevi ti fa vedere le cose da una prospettiva diversa.”

Se stai affrontando una fase di crescita e vuoi che il [cloud non rappresenti un problema](#) in più, scopri le nostre soluzioni cloud scalabili per le aziende in crescita .

Scopri di più