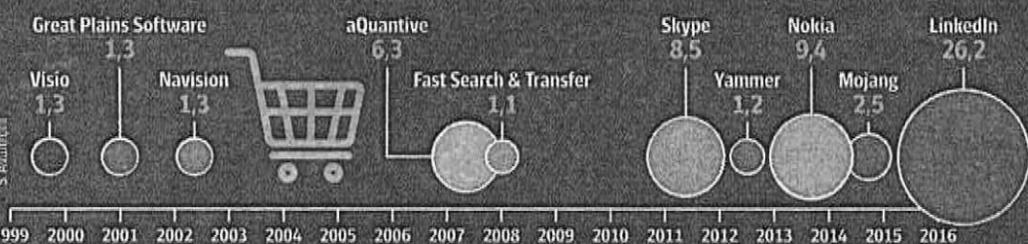




LA LINEA DEL TEMPO Le principali acquisizioni di Microsoft. Dati in miliardi di dollari

ott. 2015
65,97

SUPERMERCATO HI TECH

Lo shopping tecnologico. Dati in miliardi di dollari



L'acquisizione Parla Yusuf Mehdi, vicepresidente del gruppo. «Vogliamo creare un ecosistema integrato a 360 gradi per i nostri clienti»

Microsoft-LinkedIn Per gioco (e per lavoro)

Un'unica piattaforma per i servizi nel cloud. Questi i piani del colosso di Redmond dopo l'operazione da 26 miliardi

DAL NOSTRO INVIATO
A LOS ANGELES
FEDERICO CELLA

Con l'acquisizione di LinkedIn Microsoft ha aggiunto un altro tassello al quadro che si sta immaginando Satya Nadella. Un tassello che è costato al *ceo* di Redmond 26 miliardi di dollari ma che entra a far parte della strategia per coinvolgere a 360 gradi i «clienti» dell'azienda. L'annuncio dell'operazione più costosa di sempre nell'ambito dei servizi web ha colto Yusuf Mehdi a Los Angeles, alla vigilia della fiera E3 e della conferenza stampa della divisione *gaming* della multinazionale.

Il vicepresidente di Microsoft dedicato al marketing di Windows e dei *device* di Redmond era pronto a commentare il lancio di due nuove console, e la convergenza dei mondi Xbox e Win10 sui videogiochi. Si chiama *cross-playing*, e aiuta spiegare la visione di Microsoft in un orizzonte più ampio.

«Così come riteniamo che i

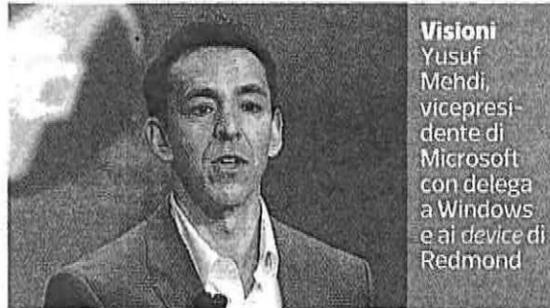
stite all'azienda. Contenuti, dunque, anche di diversa natura. Ma non solo: nel *cloud* possono risiedere anche le persone, o meglio, le loro professionalità. È questo secondo Mehdi il senso dell'acquisizione monstre di LinkedIn. «Vogliamo - dice il vicepresidente di Microsoft - creare un dialogo tra i nostri servizi e il più grande database professionale che

ci sia». La visione, anche più di prima, è futuristica...

«Pensiamo per esempio a un nostro cliente che sta lavorando su Outlook su uno specifico progetto, e ne sta discutendo con i suoi collaboratori. Può emergere dalla discussione che serve una nuova figura professionale per proseguire nel lavoro: dalla posta si passa direttamente a LinkedIn per

coinvolgere la persona giusta per il progetto. E creare così il team perfetto per quello che stanno facendo».

I professionisti su LinkedIn diventano risorse da attivare in base alle esigenze: un possibile futuro del mercato del lavoro «a chiamata», tramite *social network*. Da capire, e da normare, ma dalle incredibili potenzialità.



Visioni
Yusuf Mehdi, vicepresidente di Microsoft con delega a Windows e ai *device* di Redmond

La rinascita di Microsoft, con il suo terzo gestore dopo Bill Gates e Steve Ballmer, passa quindi dalla trasformazione di Redmond in un'azienda di servizi. Mehdi, che risponde direttamente a Nadella sui due fronti, ci ricorda che lui si occupa di Windows e di *device*. Di *software* e *hardware*. «La nostra è una realtà unica a livello mondiale che può combinare i tre elementi assieme: abbiamo il software, Windows e Office sono abbastanza diffusi - sorride, *nda* -. E da qualche tempo lavoriamo sull'*hardware*: abbiamo iniziato con Xbox 15 anni fa, era il 2001 ed eravamo sempre qui a Los Angeles a lanciarla».

Realtà aumentata

Poi è arrivata la famiglia di Surface, quindi l'avventura degli *Hololens*, gli occhiali per la realtà aumentata di cui da un po' non si ha notizia. «Ma arriveranno - assicura Mehdi -. Infine stiamo investendo molto nei servizi *cloud* perché vogliamo portare la nuvola al centro di tutto il nostro lavoro. E del-



Microsoft Satya Nadella

giocatori utilizzino più di un dispositivo nel loro quotidiano, e non vogliamo che quando acquistano un nostro gioco siano limitati sul come e quando utilizzarlo, allo stesso modo non vogliamo porre limiti alla nostra utenza professionale nello svolgimento del lavoro».

Mehdi spiega al *Corriere* come non esistono più sistemi chiusi all'interno dell'ecosistema di Redmond. «Tutti noi siamo persone con interessi diversi, e momenti della vita di lavoro e altri di divertimento. E ognuno di questi momenti ci mette in relazione con uno o più dispositivi».

Aperture

Oggi, non solo pc, console, *smartphone* e *tablet*, anche le auto sono connesse. «La nostra idea è di permettere al nostro cliente di lavorare o giocare indifferentemente su ognuno di questi, senza perdere tempo, informazioni o valore dell'esperienza».

Ogni pezzo della nostra vita digitale risiede nel *cloud*, e dalla nuvola ci aspetta per essere richiamato quando e dove ci serve. Magari con l'aiuto di Cortana, l'assistente digitale di Redmond che si sta diffonden-



LinkedIn Jeff Weiner

l'esperienza che vogliamo offrire ai nostri clienti». La schiera di server di Redmond diventa il centro pulsante dell'ecosistema dell'azienda, il deposito da dove attingere ugualmente per il nostro lavoro e per il tempo libero. Sfruttando, nelle intenzioni di Microsoft, al meglio l'architettura dei programmi e delle macchine sfornati dalla casa madre.

«In questo modo non ci fermiamo a un solo livello di innovazione, ma con il dialogo servizi-*software*-*hardware* portiamo avanti nuovi modelli sotto tutti gli aspetti della nostra vita. Parliamo di business e produttività, ovviamente, che è da sempre il nostro focus principale. Ma oggi siamo qui circondati da *gamer*, da persone che vogliono anche divertirsi. E parliamo di un hardware innovativo». Project Skorpion è una console in arrivo a Natale del 2017, ma Microsoft ha voluto comunque metterla sul piatto dell'E3. «Sarà la macchina da gioco più potente mai creata, e sarà Microsoft. Il nostro ecosistema arriverà così anche nei salotti, permettendo livelli di intrattenimento mai visti prima».