

Integrazione trasformativa dopo la fusione con Zscaler: come ottenere un valore sostenibile

PANORAMICA SULLA SOLUZIONE

©2025 Zscaler, Inc. Tutti i diritti riservati.

Indice

Riepilogo esecutivo 3

L'evoluzione dello scenario delle M&A 4

Zscaler M&A Integration: un approccio trasformativo 5

- Acquisizione di valore attraverso l'ottimizzazione dei costi 5
- Nota di progettazione: 5
- Accelerazione del time-to-Value 6
- Miglioramento della mitigazione del rischio 6
- Miglioramento della produttività e della fidelizzazione della forza lavoro 6

Valore misurabile in ogni ambito 7

Conclusione 7

I prossimi passi 7

©2025 Zscaler, Inc. Tutti i diritti riservati.

Riepilogo

Gli accordi di M&A globali sono in aumento e le organizzazioni si impegnano per velocizzare l'integrazione, abbattere i costi e potenziare la sicurezza per massimizzare il valore di tali accordi. Le strategie e le procedure di integrazione tradizionali spesso faticano a soddisfare le crescenti richieste di modernizzazione tecnologica e agilità, con conseguenti tempi più lunghi, budget più elevati e un rischio informatico più alto durante la fase critica dell'integrazione post-fusione (Post-Merger Integration, PMI).

L'approccio Next-Gen M&A Integration di Zscaler offre una soluzione trasformativa. Sfruttando le soluzioni basate su piattaforma fornite dal cloud di Zscaler, le aziende possono ridurre i costi di integrazione di oltre 50%,[1] accelerare i tempi di esecuzione del 50% o più[2] e proteggersi dai rischi informatici, migliorando al contempo l'esperienza utente e la prontezza operativa. Questo white paper esplora come Zscaler consente alle aziende di modernizzare la PMI, ottenendo guadagni misurabili in termini di agilità, sicurezza ed efficienza dei costi.

©2025 Zscaler, Inc. Tutti i diritti riservati.

L’evoluzione dello scenario delle M&A

Con la ripresa delle economie globali, quasi la metà di tutti gli accordi recenti è stata di tipo trasformativo anziché transazionale,[3] sottolineando la necessità di modernizzare la tecnologia per generare valore a lungo termine. Realizzare questa visione però risulta sempre più complesso, con ritardi nell’integrazione e rischi informatici che stanno diventando punti critici molto diffusi.

Gli acquirenti seriali che perseguono una crescita basata sulle operazioni di M&A superano i loro concorrenti del 2,3%, in termini di rendimento annuo totale per gli azionisti (TSR).[4] Tuttavia, per mantenere questo vantaggio competitivo è necessario un piano di integrazione agile, che affronti costi, velocità e rischi, senza compromettere la continuità operativa o la soddisfazione dei dipendenti.

L’integrazione tecnologica, spesso fondamentale per l’acquisizione di valore, diventa la causa alla radice del prolungamento delle tempistiche e dei costi più elevati, con ritardi che mettono a repentaglio gli accordi stessi. Per superare queste sfide è essenziale un solido framework di trasformazione digitale incentrato su un’architettura zero trust.

---

[1] Casi di studio di Zscaler sulle M&A, 2023.

[2] EY, Study on M&A Integration Timelines & Costs, 2022.

[3] BCG, M&A Report: Transformational Deals, Statistics, 2022.

[4] McKinsey, Serial Acquirer TSR Advantage, 2022.



©2025 Zscaler, Inc. Tutti i diritti riservati.

Zscaler M&A Integration: un approccio trasformativo

L'approccio di Zscaler riconsidera il modo in cui le organizzazioni affrontano i quattro pilastri fondamentali di una PMI di successo: riduzione dei costi, accelerazione della tempistica, mitigazione dei rischi e soddisfazione dell'utente. La chiave di tutto è la nostra esclusiva architettura zero trust, che separa l'integrazione e la trasformazione in modo che le organizzazioni possano fornire un accesso sicuro ai sistemi fin dal primo giorno e accelerare il cutover dal secondo giorno, mentre in parallelo lavorano alla razionalizzazione.

Acquisizione di valore attraverso l'ottimizzazione dei costi

RISPARMI SUI COSTI:

Zscaler elimina la necessità di ricorrere a concentratori VPN e firewall tradizionali, riducendo i costi

[5] Casi di studio di Zscaler sulle M&A, 2023.

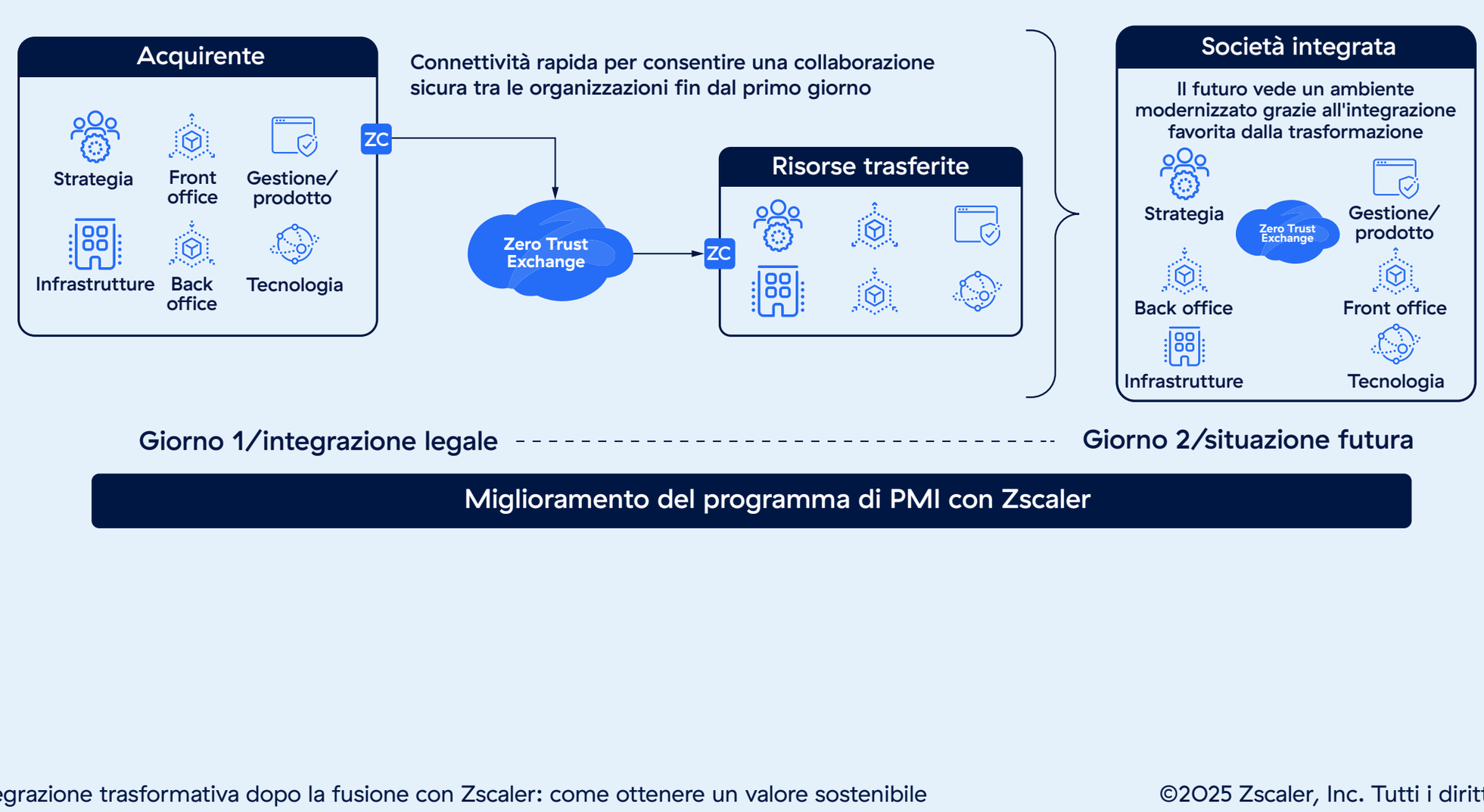
infrastrutturali legati all'integrazione di almeno il 50%. Per fare un esempio, l'integrazione di un'azienda target con 10.000 dipendenti e un fatturato di 3 miliardi di dollari potrebbe registrare un abbattimento dei costi una tantum che può raggiungere 24,5 milioni di dollari.

RIDUZIONE DEI COSTI PER IL PERSONALE:

Le organizzazioni che utilizzano Zscaler segnalano una riduzione del 30–50% delle ore di lavoro necessarie per le attività di integrazione tecnologica, liberando risorse preziose che possono dedicarsi alle iniziative di trasformazione. Acquisizione di valore attraverso l'ottimizzazione dei costi

RISPARMI SUI COSTI:

Zscaler elimina la necessità di ricorrere a concentratori VPN e firewall tradizionali, riducendo i costi infrastrutturali legati all'integrazione di almeno il 50%.[5] Per fare un esempio, l'integrazione di un'azienda target



©2025 Zscaler, Inc. Tutti i diritti riservati.

con 10.000 dipendenti e un fatturato di 3 miliardi di dollari potrebbe registrare un abbattimento dei costi una tantum che può raggiungere 24,5 milioni di dollari.[6]

RIDUZIONE DEI COSTI PER IL PERSONALE:

Le organizzazioni che utilizzano Zscaler segnalano una riduzione del 30–50% delle ore di lavoro necessarie per le attività di integrazione tecnologica, liberando risorse preziose che possono dedicarsi alle iniziative di trasformazione.

Accelerazione del time-to-Value

TEMPI DI INTEGRAZIONE PIÙ RAPIDI:

La connettività interaziendale, un processo che in genere richiede mesi, si riduce a poche settimane con Zscaler,[7] ottenendo una riduzione delle tempistiche di almeno il 50% rispetto agli approcci infrastrutturali tradizionali. Amplifon, un cliente di Zscaler, ha registrato un'accelerazione del 90% della velocità di integrazione, che ha consentito la connettività interaziendale in soli tre giorni.[8]

SINERGIE DI FATTURATO:

La connettività accelerata velocizza la prontezza operativa e consente alle organizzazioni di sbloccare prima le sinergie di fatturato.

Miglioramento della mitigazione del rischio

RESILIENZA INFORMATICA:

Le fasi di PMI sono soggette a violazioni dei dati che hanno il potenziale di ridurre significativamente il valore dell'accordo. Yahoo ha perso 350 milioni di dollari sul prezzo di acquisizione da parte di Verizon dopo che una violazione dei dati ha esposto 3 miliardi di account utente prima della chiusura dell'accordo.[9] Zscaler adotta un approccio completo per mitigare tali rischi:

- **L'approccio zero trust applicato all'accesso e alla sicurezza informatica** migliora la protezione limitando la superficie di attacco e proteggendo la forza lavoro da remoto e ibrida.
- **La protezione dei dati e la prevenzione della perdita dei dati** forniscono misure efficaci per salvaguardare la proprietà intellettuale tramite l'ispezione e la crittografia del traffico.
- **Il monitoraggio in tempo reale e il rilevamento dei rischi basato sull'IA,** supportati dal security cloud più grande del mondo, individuano e neutralizzano le anomalie prima che possano degenerare.
- **Il rispetto delle normative** garantisce la conformità agli standard sui dati globali e locali, evitando le potenziali sanzioni.

Miglioramento della produttività e della fidelizzazione della forza lavoro

La ricerca mostra che il 47% dei dipendenti se ne va entro il primo anno dopo la fusione e fino al 75% entro i tre anni successivi,[10] con l'accesso ritardato ai sistemi che viene indicato come principale punto critico, che contribuisce agli alti tassi di abbandono durante le M&A.

Garantendo un accesso sicuro ai sistemi in pochi giorni, anziché in mesi, Zscaler riduce gli attriti legati all'integrazione, stabilizzando il morale e accrescendo la produttività. Guaranteed Rate, un cliente di Zscaler, ha riscontrato che i suoi utenti hanno avuto accesso alle applicazioni da due a tre volte più velocemente dopo il passaggio a Zscaler.

---

[6] EY, Industry Benchmarks for PMI Costs, 2023.

[7] EY, Study on M&A Integration Timelines & Costs, 2022.

[8] Zscaler, Caso di studio di Amplifon, 2023.

[9] Reuters, Yahoo/Verizon Case Analysis, 2018.

[10] EY, Report: Employee Retention Post-M&A, 2024.

©2025 Zscaler, Inc. Tutti i diritti riservati.

Valore misurabile in ogni ambito

Zscaler fornisce risultati misurabili che hanno un impatto diretto sul successo degli accordi e sulla realizzazione del valore a lungo termine:

- Risparmi sui costi: offrendo fino a 24,5 milioni di dollari di risparmi sui costi una tantum a un'azienda che acquisisce una forza lavoro di 10.000 dipendenti.[11]
- Accelerazione della tempistica: accorciando i tempi di integrazione del 50% o più per velocizzare l'acquisizione di valore.[12]
- Mitigazone dei rischi: riducendo le perdite legate alle violazioni e i danni alla reputazione derivanti da incidenti come la violazione pre-fusione che è costata a Yahoo 350 milioni di dollari.
- Incremento della produttività: riduzione delle ore di lavoro investite nell'integrazione tecnologica fino al 50%, consentendo la riallocazione delle risorse in iniziative di maggior valore.[13]

Storie di successo in vari settori

La tecnologia affidabile di Zscaler ha portato un successo tangibile alle aziende di tutto il mondo:

- **Riduzione dei costi:** un'azienda tecnologica mediorientale ha visto diminuire i costi annuali infrastrutturali del 55%.[14]
- **Integrazione più rapida:** Amplifon ha integrato le acquisizioni in diverse aree geografiche in soli tre giorni, sbloccando sinergie di fatturato in poche settimane.[15]
- **Maggiore resilienza:** organizzazioni come MOL Group utilizzano Zscaler per mitigare il rischio geopolitico e mantenere elevati standard di sicurezza.[16]

Conclusione

Le architetture tradizionali, basate sulla sicurezza perimetrale, si rivelano inefficienti quando l'oggetto dell'integrazione sono organizzazioni globali complesse, con conseguenti maggiori budget, tempi prolungati e rischi elevati di sicurezza informatica. L'approccio zero trust di Zscaler ridefinisce radicalmente il modo in cui le organizzazioni eseguono le PMI, offrendo integrazioni più rapide, convenienti e sicure.

Prossimi passi

Prepara la tua organizzazione a una crescita sostenibile e alla resilienza. Collabora con Zscaler per realizzare integrazioni orientate alla modernizzazione, che ti consentono di risparmiare milioni di dollari sui costi infrastrutturali, favorire transazioni senza rischi e migliorare la produttività dei dipendenti. Contatta il team di Zscaler per iniziare a rivoluzionare la strategia di M&A della tua organizzazione.

[11] EY, Industry Benchmarks for PMI Costs, 2023.

[12] EY, Study on M&A Integration Timelines & Costs, 2022.

[13] EY, Study on M&A Integration Timelines & Costs, 2022.

[14] Casi di studio di Zscaler sulle M&A, 2023.

[15] Zscaler, Caso di studio di Amplifon, 2023.

[16] Zscaler, Caso di studio di MOL Group, 2023.

Informazioni su Zscaler

Zscaler (NASDAQ: ZS) accelera la trasformazione digitale in modo che i clienti possano essere più agili, efficienti, resilienti e sicuri. La piattaforma Zscaler Zero Trust Exchange™ protegge migliaia di clienti dagli attacchi informatici e dalla perdita dei dati, collegando in modo sicuro utenti, dispositivi e applicazioni in qualsiasi luogo. Distribuita in oltre 150 data center a livello globale, Zero Trust Exchange™, basata sul framework SSE, è la più grande piattaforma di cloud security inline del mondo. Per saperne di più, visita **www.zscaler.com/it** oppure seguici su X (precedentemente Twitter) **@zscaler.**

© 2025 Zscaler, Inc. Tutti i diritti riservati. Zscaler™ e gli altri marchi commerciali presenti su **zscaler.com/it/legal/trademarks** sono (I) marchi commerciali o marchi di servizio registrati o (II) marchi commerciali o marchi di servizio di Zscaler, Inc. negli Stati Uniti e/o in altri Paesi. Tutti gli altri marchi commerciali sono di proprietà dei rispettivi titolari.

+1 408.533.0288 **Zscaler, Inc. (HQ) • 120 Holger Way • San Jose, CA 95134** **zscaler.com/it**

zscaler™

Zero Trust Everywhere