

DIRECTION Reportec 59

DOSSIER DI SOLUZIONI SERVIZI E TECNOLOGIE ICT



NETWORKING

• CommScope prepara la Cat 8.
I vantaggi spiegati da Giampiero Sforte, responsabile per l'Italia

CLOUD

• Il cloud a tutto tondo di IBM.
Parla Fausto Bernardini,
director Global Cloud Services

DATA CENTER

• Oracle all'attacco
sui server Unix

Unified Communication e Collaboration

SOLUZIONI E SERVIZI IN VOCE E VIDEO, CON DISPOSITIVI FISSI E MOBILI, PER MIGLIORARE L'EFFICIENZA AZIENDALE

Con approfondimenti dedicati a:



IL REPORT

Avaya Microsoft Siemens

Siemens

A~~A~~STRA

SELTA

MAINSOFT
We build your business™

Alcatel-Lucent



Indice

▷ Big Data alla portata delle medie aziende	3
▶ Il REPORT: Unified Communication e Collaboration	4
▶ L'UCC di Aastra adatta a ogni ambiente	9
▶ Alcatel-Lucent «parla» multimediale	10
▶ Avaya mette le persone al centro	11
▶ I servizi UC standard di Mainsoft	12
▶ La collaboration di Microsoft	13
▶ L'architettura UC integrata di Selta	14
▶ Siemens amplifica l'interazione tra team	15
▶ Lo scenario della UCC in Italia e nel mondo	16
▷ Da Anonymous al sabotaggio aziendale	19
▶ CommScope prepara il futuro con la categoria 8	20
▶ Il cloud a tutto tondo di IBM	22
▶ Sfruttare i Big Data per sviluppare innovazione	24
▶ IBM FlashSystems porta al massimo le prestazioni storage	26
▶ Oracle all'attacco sui server Unix	27
▶ TOM'S HARDWARE	
▶ Emmelibri rinnova l'IT sotto la guida di Sinergy	28
▶ HP Moonshot: il server guidato dal software e disegnato per i data center	28
▶ La virtualizzazione del desktop per le PMI	29
▶ CloudSite per realizzare siti Web in pochi minuti	29
▷ Nuova musica per i dischi	30

COGLI L'OPPORTUNITÀ DI RICEVERE COMODAMENTE NELLA TUA CASELLA DI POSTA DIRECTION E SOLUTIONS SE SCEGLI DI RICEVERE LA TUA RIVISTA VIA E-MAIL SCRIVI SUBITO A servizi@reportec.it



Mai più copie "rubate" dal collega, ma possibilità di rapida condivisione dei nostri esclusivi contenuti. Sfrutta il formato elettronico per una più veloce consultazione e creati il tuo archivio personale.

Rispetta l'ambiente e aiutaci a usare meno carta



Giuseppe Saccardi

Big Data alla portata delle medie aziende

La crescita esplosiva del volume di dati generati e soprattutto dei dati non strutturati, ha posto nuove sfide all'IT e al business manager. Prendere scelte oculate in termine di business richiede l'analisi in tempi rapidi di informazioni complesse, che hanno portato alla nascita sia di nuovi modelli di database, che di soluzioni di storage in grado di rispondere adeguatamente alle necessità applicative. Va però posta attenzione a cosa sono i Big Data e alle problematiche che sottintendono perché spesso si tende a considerarli esclusivamente un problema di quantità di storage, di ottimizzazione, di compressione o di deduplica. In realtà c'è ben altro a cui porre attenzione prima di addentrarvi.

Con i Big Data ci si muove in un contesto molto più scivoloso di quello del cloud e si entra in un campo che necessariamente deve far uso della tecnologia per fornire un aiuto reale all'organizzazione del business e alla sua conduzione, alle previsioni sul mercato e sul come potrà reagire una popolazione a partire da rilevamenti campione. La partenza avviene però in un altro campo e parte non dalla tecnologia ma dai dati, e cioè informazioni astratte che possono essere raccolte in svariati modi. Inoltre, interessa sostanzialmente e trasversalmente tutti i campi industriali e virtualmente ogni settore di attività commerciale o produttiva. Non esiste in sostanza, come può invece avvenire con il cloud, un'azienda che possa in definitiva farne a meno o non possa trovare beneficio da un suo utilizzo.

Ciononostante le interpretazioni che negli ultimi tempi si sono date a questo termine sono molteplici, e ciò deriva proprio dal fatto che coinvolge sia una componente di base fortemente scientifica attinente al mondo della raccolta di dati e alla scienza statistica e in parte attinente necessariamente alla tecnologia.

Poiché in essenza si parla di Big Data per riferirsi a grosse moli di dati da cui si vogliono estrarre informazioni utili per il proprio business, ne conse-

gue immediatamente che maggiore è il volume da analizzare e su cui applicare formule statistiche per la loro interpretazione e analisi, tanto maggiore e capace dal punto di vista di immagazzinamento e di processo deve essere la dimensione del substrato informatico che è necessario per elaborare il tutto e produrre risultati utili per quando si devono prendere decisioni inerenti la produzione, la commercializzazione, il marketing e così via di prodotti o servizi. Il tempo è in tutto questo un fattore chiave. Di Big data hanno così finito con il parlare, ognuno riferendosi al proprio apporto specifico, produttori di piattaforme hardware e di IT, produttori di applicazioni di database, sviluppatori di modelli matematici per l'analisi di dati sia strutturati e non strutturati, e così via. In effetti, ognuno di questi può a ben ragione parlare di disporre di una soluzione per i Big Data ed essere presente in questo strategico campo, ma in effetti dà un apporto che non potrebbe concretizzarsi senza quello degli altri. Quello dei Big Data, in definitiva, è un esempio eclatante di collaborazione interdisciplinare che fa leva sulle competenze di numerosi settori all'avanguardia della ricerca scientifica.

L'evoluzione e la diffusione dell'interesse per i Big Data non avrebbe però potuto verificarsi se l'esplosiva crescita della capacità elaborativa a basso costo o fruibile tramite il cloud non ci fosse stata.

È questa un'evoluzione che si potrebbe definire "democratica", perché costi di accesso più bassi o il cloud permettono ora anche ad aziende di medie dimensioni di accedere a servizi di analisi delle moli di dati accumulate sui loro clienti e da questi dedurre informazioni utili alla pianificazione delle proprie attività investendo tutto sommato cifre abordabili perché limitate nel tempo e parametrizzabili sui risultati ottenuti. ■

Le soluzioni e i servizi, in voce e video, disponibili su dispositivi fissi e mobili che consentono di migliorare l'efficienza aziendale. All'interno del CD approfondimenti dedicati ai principali vendor del settore

UNIFIED COMMUNICATION E COLLABORATION

IL REPORT: Unified Communication e Collaboration



La rivoluzione indotta dalla UCC è in atto da tempo ed ampiamente dibattuta. È però interessante soffermarsi su almeno tre macro-trend attuali, che promettono un ulteriore passo in avanti nelle modalità di lavoro e di gestione della comunicazione in azienda: BYOD (Bring Your Own Device), UCaaS (Unified Communication as a Service) e videocomunicazione.

Se per quanto concerne fruibilità e costi sono i primi due punti citati che stanno ottenendo un crescente consenso, quello che si preannuncia come un elemento di profonda rottura rispetto al passato è però il terzo punto, e cioè la videocomunicazione, intesa in senso lato.

Il BYOD tra vantaggi e criticità

Sono alcuni anni che il fenomeno della "consumerizzazione" sta cambiando i processi lavorativi aziendali.

In passato, le aziende disponevano di tecnologie informatiche che non erano accessibili al consumatore. Proprio nella telefonia è iniziato un progressivo sviluppo che ha invertito completamente il rapporto tra innovazione e accesso alla stessa e adesso è nel mondo consumer che si trova il contenuto più innovativo a livello tecnologico. Mentre in azienda prendeva piede l'IP Telephony, costretta però a rincorrere le funzionalità già disponibili nel mondo analogico, contemporaneamente esplodeva il mercato dei

cellulari, portando a una rapida crescita dell'offerta di dispositivi e servizi. Parallelamente si è assistito allo sviluppo di soluzioni fortemente concentrate sulla riduzione dei costi della telefonia fissa, per poi, con relativa lentezza, procedere verso la Unified Communication (UC) e le applicazioni legate alla presenza.

Nel frattempo l'elettronica di consumo, supportata da volumi di vendita consistenti, ha puntato sull'evoluzione della telefonia mobile e, ben presto, i cellulari sono diventati uno strumento sempre più versatile, tanto che oggi gli smartphone vedono la telefonia solo come terza o quarta applicazione.

Peraltro, il successo dei social network, figlio di quello che è stato chiamato il Web 2.0, cioè la fruizione sempre più partecipativa e meno passiva di Internet, ha portato a uno sviluppo di soluzioni nuove anche in ambito aziendale, trasformando la UC nella Unified Communication e Collaboration (UCC).

Il processo evolutivo non è ancora terminato e vede sempre più una convergenza tra tecnologie consumer e business, in nome della produttività e, soprattutto, della user experience.

L'imperativo della user experience

L'innovazione in ambito consumer è stata fortemente favorita dalla logica cloud, implicita nei servizi Web. I social network sono facili da utilizzare



perché la complessità rimane gestita nel back end dell'interfaccia Web. Analogamente, le app sugli smartphone sono supportate dai servizi cloud del service provider. È evidente che, in un tale scenario, l'efficienza del back end non riguarda il consumatore, se non per la rapidità di risposta.

In pratica, l'unico aspetto percepito dall'utente è la propria "experience", influenzata da diversi fattori a cominciare dalla semplicità dell'interfaccia. Le esperienze che gli utenti hanno imparato ad apprezzare nella sfera personale, hanno cominciato a scontrarsi con quelle sperimentate nel contesto lavorativo. Per ovviare al senso di frustrazione, gli individui hanno cominciato a impiegare per lavoro i propri dispositivi, rifiutando quelli messi loro a disposizione dall'azienda. Si è così verificato che qualche dipendente lasciasse nel cassetto il cellulare aziendale e usasse solo il proprio iPhone, oppure che aprisse un account Gmail per spedire allegati di grande dimensione o, ancora, che mandasse comunicazioni lavorative tramite il proprio account Facebook.

Si può facilmente intuire quale rischio alla sicurezza questa abitudine comporti. Così come venga meno il controllo delle operazioni e dei processi da parte dei superiori e dell'azienda stessa. Per contro, il dipendente accresce notevolmente la propria produttività, sia perché l'utilizzo di strumenti a lui già familiari gli permette di svolgere i propri compiti più rapidamente sia perché ne ricava anche maggiore soddisfazione.

BYOD e UCC

Anche la messaggistica istantanea può diventare uno strumento da sfruttare una volta che si è ottenuto il controllo di un dispositivo mobile. È il caso degli attacchi cosiddetti "man in the middle", in cui, attraverso tecniche dette di spoofing, un cybercriminale si interpone tra due interlocutori. Nella migliore delle ipotesi si limita ad "ascoltare", ma volendo può intercettare un messaggio di un mittente e modificarlo nell' inoltrarlo al destinatario. Per esempio, questo potrebbe avvenire nella comunicazione con una banca, per ottenere i dati di accesso al conto corrente.

La crescita dei dispositivi mobili, dunque, ha posto

innanzitutto un problema di sicurezza e autenticità delle comunicazioni, che tutti i produttori di soluzioni per l'UCC devono affrontare. Si tratta, però, di una questione da tempo nota, complicata dal fatto che i "telefonini" di oggi sono in realtà veri e propri computer, con una potenza computazionale maggiore di quanta ce ne fosse nei mainframe degli anni '60. Una complicazione non da poco, se si pensa a tutte le nuove funzionalità che i sistemi UCC forniscono, a partire da quelle legate alla presence.

Una delle sfide è poi il dover rendere interoperabili apparati eterogenei per sistema operativo e produttore. Un'interoperabilità che, come impone la necessità di garantire un'elevata user experience, deve essere il più possibile "unificata". Ciò significa riuscire a trasferire funzioni (tipicamente una chiamata o una videochiamata) da un dispositivo a un altro: da un IP phone fisso a un tablet; da uno smartphone a uno schermo smart TV.

Il tutto senza discontinuità (seamless, nella dizione inglese) e trasparentemente per l'utilizzatore. Il che non è semplice, perché non si tratta solo di commutare la telefonata dalla rete wireless dell'operatore telefonico sul Wi-Fi aziendale per sfruttarne il servizio VoIP. Il collegamento avviene, infatti, con un "centralino" intelligente, che permette di connettere anche tutte le funzionalità legate alla presence, consentendo di estendere la "call" in modalità conference a tutti i potenziali interessati (per esempio i membri di un team), per continuare la discussione con loro, verificandone prima la disponibilità. Sono scenari che si complicano ulteriormente quando a do-





ver essere "digeriti" sono dispositivi mobili non aziendali, ma appartenenti ai clienti. È il caso, per esempio, in cui è necessario supportare connessioni al call center da mobile, come può essere per chi ha iniziato a navigare su un sito con lo smartphone e voglia informazioni aggiuntive, prima di concludere un acquisto.

Video e video streaming

La videocomunicazione si può articolare in diversi punti: la comunicazione interpersonale e cioè la videoconferenza tra due utenti o estesa a più partecipanti, la diffusione di video a scopo formativo con soluzioni broadcast o streaming, oppure la videosorveglianza collegata a un sistema di UC e di controllo (senza trascurare la componente storage) degli ambienti o del territorio. In tutti questi casi serve un sistema di comunicazione, un'infrastruttura video e, va da sé, una rete di comunicazione di capacità adeguata, senza la quale l'idea stessa di videocomunicare o di diffondere o raccogliere informazioni video risulterebbe del tutto problematica.

Peraltro, va osservato che negli ultimi anni si sono fatti passi avanti enormi per quanto concerne la qualità della trasmissione sulle reti dati di nuova generazione e sempre più spesso si parla di solu-

zioni che operano in alta definizione, con elevate qualità di parlato e con la capacità di adattarsi automaticamente al tipo di dispositivo usato.

Comunicare meglio e spendere meno

Come evidenziato l'interesse per una UC più moderna ed efficace dal punto di vista delle relazioni umane è quello di comunicare meglio, ma farlo spendendo meno. Di certo, con la persistenza di una situazione economica viene spontaneo ricercare nuovi strumenti di comunicazione che permettano di risparmiare tempo e denaro, o di raggiungere i propri clienti con strumenti innovativi che sfruttino le capacità intrinseche di Internet, delle reti di nuova generazione e il social networking. Ci sono due aspetti che in un tale scenario meritano di essere considerati: il primo è relativo ai nuovi servizi che è possibile decidere di adottare in funzione delle proprie specifiche esigenze e il secondo quello dei costi operativi.

Tra i nuovi servizi che possono contribuire a migliorare le relazioni di business vi sono, anche se non in ordine di importanza, limitandosi ai principali: la videocomunicazione, il lavoro collaborativo, la business TV, l'e-learning, il video streaming, il contact center multimediale, l'integrazione di UC e CRM. Alcuni di quelli citati sono, per così dire, sulla piazza da tempo, altri sono di più recente formulazione. Recente è l'apparizione della Business TV e ancor più del video streaming, che permette di erogare informazioni video sull'azienda in alta definizione e con qualità professionale.

Video informazione che può essere rivolta sia ai clienti sia ai partner commerciali che necessitino di formazione continua o di supporto di secondo o terzo livello nei loro interventi presso i clienti. Due i tipi di flussi possibili: lo streaming live e lo streaming on demand.

Tra i flussi video più conosciuti vi sono Windows Media Player e QuickTime. Per quanto riguarda la relazione con i clienti è pure da tempo che nei Contact Center di nuova concezione è stato adottata l'intera panoplia o quasi dei media disponibili, così come parimenti ampia e aderente



al paradigma BYOD è la gamma di dispositivi di utente utilizzabili.

I costi operativi

L'altra faccia della medaglia, quando si cerca di migliorare l'efficienza globale dell'azienda e cioè la bottom line del conto economico, consiste nel ridurre i costi operativi. Naturalmente ciò richiede interventi che si differenziano in base alla dimensione dell'azienda, distribuzione territoriale, core business, mercato di riferimento e così via, cioè aspetti specifici del settore industriale in cui opera.

Se però ci si limita al problema dell'ICT la diminuzione dei costi operativi può essere ottenuta intervenendo in modo puntuale realizzando un'unica infrastruttura da gestire e mantenere e facendo sì che tutti i servizi IT e di comunicazione, da e verso l'azienda, condividano gli investimenti sull'infrastruttura di comunicazione. Corollario di un'infrastruttura siffatta è che come l'MTBF di un dispositivo non può essere più elevato di quello della sua componente più critica, la stessa cosa vale anche in questo caso e la infrastruttura deve avere delle caratteristiche di flessibilità, adeguamento, semplicità di gestione e capability nell'erogazione di nuovi servizi in grado di far fronte all'esigenza applicativa più critica tra quelle che ne fruiscono.

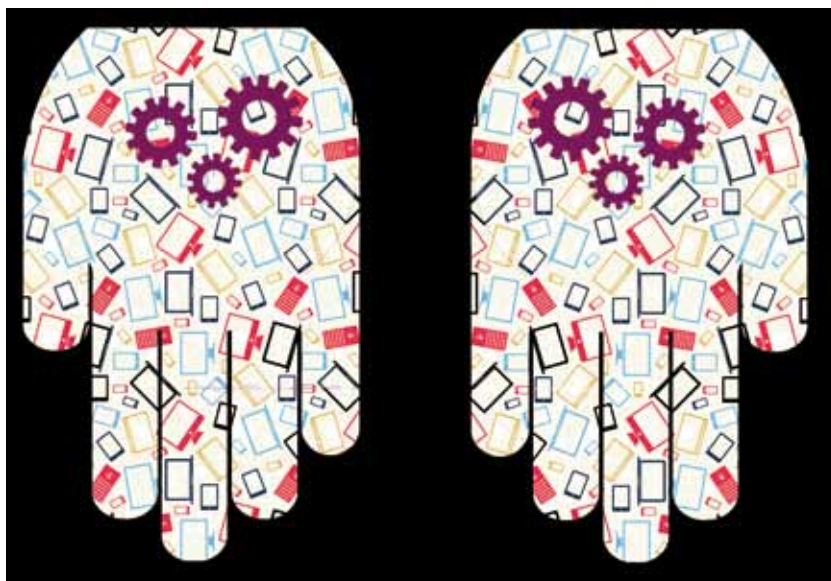
Vendere on-line con lo streaming video

Se le soluzioni ci sono più difficile è orientarsi tra esse. Trovare un'azienda che coniughi capacità di ingegneria, di integrazione e di sviluppo di servizi innovativi in ambito cloud e video non è poi facile, perché richiede forti competenze intersettoriali, una vision ben precisa e anche capacità finanziarie che di questi tempi sembrano latitare. Pur non essendo molte, ne esistono, però, e sono disponibili sul mercato nazionale sia soluzioni di Unified Communication fruibili via cloud con una forte caratterizzazione video sia piattaforme di video streaming che abilitano l'erogazione di servizi ai clienti e per uso aziendale.

Caratteristica interessante è che in alcuni casi il servizio di streaming fornito è configurabile in modalità sia Live che on demand. Con un servizio di Streaming Live vi è la possibilità di fruire o fornire una trasmissione video in diretta come avviene nel tradizionale broadcasting, con i dati che sono compressi per alleggerire il carico sulla rete e velocizzare la comunicazione verso l'utente. Lo streaming on demand abilita invece la pubblicazione di contenuti audio e video su pagine Web e la riproduzione attraverso i principali player multimediali. Notevoli i passi avanti che sono stati fatti in questa direzione. Ora sono disponibili soluzioni e servizi che supportano piattaforme mobili tra le più diffuse quali Apple iOS, Android, Windows Mobile e le TV di nuova generazione IPTV, oltre ad essere compatibili con sistemi operativi Windows, Mac e Linux. Nei casi più evoluti sono supportati anche i formati video e audio che permettono la condivisione di video sui principali social network, come Facebook, Twitter o Google.

La Unified Communication come servizio

Attualmente, il modello prevalente per il delivery della UC resta ancora quello di una gestione interna on-premise. Diversi analisti ritengono, tuttavia, che la situazione attuale sia sul punto di evolvere rapidamente soprattutto in ambito enterprise dove prevedono una rapida transizione per le so-



luzioni Unified Communication dal modello on-premise alle opzioni hosted o cloud-based.

Le motivazioni che portano a queste conclusioni tengono in considerazione le opportunità di riduzione del TCO che offre il modello hosted, sia in relazione ai costi capitale (CAPEX) sia operativi (OPEX). Gli elementi infrastrutturali necessari per fornire le funzioni di UC risiedono nel data center del fornitore di servizi e l'accesso avviene attraverso una connessione IP pubblica o privata. In tal modo le componenti hardware tipicamente associate all'infrastruttura di comunicazione on-premises scompaiono dall'onere della gestione del network manager. Le soluzioni UC hosted permettono anche di controllare meglio i costi e non richiedono contratti di manutenzione e di servizio per hardware e software come quelle on-premises. Le opportunità di risparmio con un modello hosted appaiono maggiori a livello enterprise poiché, più grande è l'organizzazione, tanto maggiori sono i costi operativi per il mantenimento dell'infrastruttura, l'installazione, la gestione degli spazi, il consumo energetico e così via, a cui vanno sommati i fisiologici costi di aggiornamento tecnologico complessivo ogni 5-6 anni.

I possibili vantaggi associati ai modelli ICT orientati al servizio portano a parlare di Unified Communications as a Service (UCaaS) per indicare un modello di distribuzione in cui le applicazioni e i servizi di comunicazione e collaborazione sono

affidati in outsourcing a un provider di terze parti e rilasciati su una rete IP. Le funzionalità disponibili in modalità UCaaS sono molteplici e includono, per esempio, messaggistica aziendale, presenza, riunioni online, telefonia e video conferenza.

A livello enterprise, nonostante la disponibilità di servizi di comunicazione unificata in hosting resi disponibili da provider di primo livello, resiste uno scetticismo diffuso all'UCaaS probabilmente a causa di esperienze negative sperimentate in precedenza. Molte aziende, soprattutto le piccole imprese o quelle con personale IT limitato, potrebbero invece trovare nell'UCaaS una risposta per evitare le spese in capitale e operative associate all'implementazione di una soluzione di Unified Communication per conto proprio.

UC e cloud: una diversa prospettiva

Se in passato le strategie di UC si sono indirizzate a unificare gli strumenti di comunicazione in un unico formato utilizzabile, oggi, invece, ci si orienta verso un'unificazione degli strumenti di comunicazione in cui la cooperazione tra i lavoratori si realizza intorno a un set di strumenti o di piattaforme UC. In altre parole, la piattaforma UC è diventata essenzialmente una sorta di sistema per la gestione del flusso di lavoro.

In questo contesto il cloud UC punta a unificare applicazioni e comunicazioni in modo che i lavoratori possano condividere le informazioni mentre stanno comunicando. Si tratta di un cambiamento di orientamento per l'UC perché significa che, invece di combinare funzionalità UC in un unico client, si punta a un approccio di funzionalità modulari integrate o integrabili con le applicazioni.

Da parte loro, i vendor stanno affrontando questo cambiamento privilegiando un approccio incentrato sull'applicazione oppure sui processi. Alcuni vendor perseguono, cioè, l'idea di favorire la creazione di applicazioni che integrano la comunicazione e la gestione dei dati all'interno della stessa "vista" nel cloud; altri vendor UC hanno focalizzato, invece, la loro attenzione più sui processi di collaborazione e su come trasformare quei processi in un workflow automatizzato. ■



*Un portafoglio di soluzioni, basate su standard aperti,
che copre le varie esigenze di fonia, comunicazione unificata,
video e mobilità delle aziende*

UNIFIED COMMUNICATION E COLLABORATION

L'UCC di Aastra adatta a ogni ambiente

AASTRA dispone di un portfolio costituito sia da sviluppi propri che dall'integrazione di soluzioni derivate dall'acquisizione di rami di altre aziende quali Ericsson, Ascom, Detewe e EADS, ed integrate a comporre un portfolio omogeneo. Include una gamma di prodotti molto ampia basata su protocolli standard aperti IP/SIP, Call Manager, IP-PBX, gateway, terminali digitali e analogici, terminali VoIP e SIP, terminali wireless e software applicativi avanzati di Unified Communication&Collaboration (UCC) e Contact Center (CC). Ad oggi, evidenzia la società, sono oltre cinquanta milioni le linee installate e gestite con sistemi o prodotti Aastra nel mondo.

Elemento comune a tutte le soluzioni, in grado di supportare ed essere inserite in ogni caso anche in ambienti convenzionali, è l'adozione degli standard aperti IP/SIP. Le sue soluzioni di IPPBX/Call Manager e di UC comprendono server, gateway e funzionalità per connettere una vasta gamma di dispositivi IP, inclusi telefoni SIP, telefoni wireless, softphone o PDA, iPhone, iPad e Tablet.

La linea di piattaforme copre esigenze di fonia, UCC, CC, video e mobilità. In particolare, il portfolio per la comunicazione comprende sia IPPBX ibridi che soluzioni IP native basate su Communication Server e disponibili come piattaforma completa di hardware e software oppure, come per l'MX-ONE, in versione software che può essere installata su piattaforma server standard di mercato in ambiente virtualizzato VMware. Sono piattaforme che permettono di evolvere verso reti full IP, anche in modo progressivo, e che coprono in modo scalabile esigenze che vanno dalle decine di unità alle centinaia di migliaia di utenti.

L'MX-ONE, per la UCC, è una piattaforma basata su standard industriali per esigenze di comunicazioni fisse e mobili di aziende di fascia media e alta. È gestibile come un'unica entità logica ed è scalabile da 300 a 500.000 utenti. Dispone di oltre 500 funzioni

e ha un'architettura ideata per creare un sistema di comunicazione integrato in grado di garantire la connessione, indipendentemente dal dispositivo o dal mezzo di comunicazione utilizzato. Supporta gli standard IP, SIP, CSTA V3, XML e servizi web per l'integrazione con il back-office. Attraverso "Direct SIP" interopera con Microsoft Office Communicator/Lync e IBM Lotus Sametime. MX-ONE si compone di tre elementi, integrati dai dispositivi di utente. L'elemento centrale è MX-ONE Telephony System, un IP PBX basato su server che espleta le funzioni di "Telephony Server" e di "Media Gateway". Il Telephony Server è la logica di controllo centrale e, dal punto di vista architetturale, un sistema MX-ONE si compone in generale di più server e media gateway distribuibili nella Intranet aziendale, operanti come un sistema unico. La gestione del sistema avviene mediante un insieme di applicazioni ciascuna delle quali svolge specifiche funzioni. MX-ONE Management Suite include funzioni basate su una directory integrabile con le piattaforme IT che permettono di realizzare il controllo della rete di comunicazione a partire da una postazione in modalità Web-based. La suite di UC comprende applicazioni di collaborazione, di messaggistica unificata e di contact center. In particolare, la suite di Contact Management (CMG) mette a disposizione evolute funzioni di operatore e tutte le funzionalità di UC in un contesto di open standard. Comprende, tra le altre funzionalità, applicazioni di operatore, di gestione delle visite, di calendario, nonché strumenti per la collaborazione e la condivisione di informazioni (ad esempio per applicazioni e servizi di social networking), conferenza per client soft phone. ■



Con OpenTouch e un'ampia gamma di dispositivi il vendor porta la comunicazione multimediale ad aziende e service provider di ogni dimensione

UNIFIED COMMUNICATION E COLLABORATION

Alcatel-Lucent «parla» multimediale

L'offerta di UCC di Alcatel-Lucent forma un portfolio consistente che copre le esigenze di PMI e grandi imprese. Alle piattaforme si affianca un'ampia dotazione di dispositivi per comunicazioni fisse e mobili, videoconferenza e servizi di assistenza, erogati direttamente o tramite partner. Il denominatore comune è costituito dalle soluzioni per la comunicazione su IP, SIP, di UCC, incluso l'integrazione con le piattaforme per ufficio di Microsoft.

Uno degli elementi focali del suo portfolio è OpenTouch una suite per una comunicazione multimediale convergente basata sui protocolli SIP e IP disponibile in versioni per aziende e service provider. Consente di conversare e collaborare in voce e video e IM tramite un'ampia varietà di dispositivi, con svariati media fissi e mobili e ovunque gli utenti si trovino. Tra le sue funzionalità principali quelle di:

- **Multi dispositivo:** permette di avviare una singola conversazione che transita attraverso cellulari, tablet, telefoni fissi e computer. Di volta in volta può essere usato il dispositivo che meglio si adatta al contesto. Il passaggio da un dispositivo all'altro è trasparente.
- **Multi partecipante:** nucleo di OpenTouch è la teleconferenza. I partecipanti possono inserirsi e abbandonarla e formare delle comunità ad-hoc tra diversi luoghi e organizzazioni.
- **Multimediale:** è possibile fruire di sessioni video HD abbinate a messaggistica e conferenza Web. Gli user hanno la possibilità di trasferire le conversazioni tra i diversi mezzi di comunicazione di cui dispongono, dalla messaggistica al video

ad-hoc, al video programmato, in base al procedere della conversazione.

OpenTouch dispone della certificazione VMware e consente la virtualizzazione di tutti gli elementi dell'architettura OpenTouch, OmniPCX Enterprise, OpenTouch Multimedia Service e del sistema di gestione 8770. OpenTouch Suite è agnostico per quanto concerne l'hardware e può essere implementata come soluzione in data center basati su VmWare 5.0, ESXi 5.0 o sulla soluzione vSphere. La soluzione OpenTouch comprende OpenTouch Suite for Cloud, che dispone di funzionalità specifiche per la realizzazione di infrastrutture cloud. La proposta risponde alle esigenze di tre segmenti differenti: Enterprise Cloud, Office Cloud e Personal Cloud.

La prima declinazione di questa suite software indipendente dall'hardware e virtualizzata, OpenTouch Enterprise Cloud Solution, è già disponibile e consente a service provider, system integrator e al canale di fornire soluzioni di Unified Communication as a Service (UCaaS), fornendo ai dipendenti l'esperienza collaborativa che desiderano.

Un ruolo crescente nella strategia di Alcatel-Lucent lo ricopre il video. Nel suo portfolio sono disponibili due diverse tipologie di soluzioni: Interactive Whiteboard e LifeSize Video Conferencing.

Interactive Whiteboard è una lavagna interattiva che permette di integrare contenuti complessi e condividere informazioni nell'ambito di videoconferenze tra diversi siti mediante l'integrazione con My Teamwork, che abilita la possibilità d'interazione bidirezionale, anche per tutti gli utenti remoti, direttamente dal proprio desktop.

La linea di soluzioni per videoconferenza LifeSize comprende invece prodotti video HD che fanno parte della Video Collaboration Suite e coprono esigenze che vanno da quella personale alla telepresenza su ampia scala. ■



Avaya mette le persone al centro

Le imprese sono alle prese con un'organizzazione del lavoro sempre più mobile e con team sempre più distribuiti. L'operatività in regime di "presenza continua" e le pressioni crescenti in termini di efficienza comportano ulteriori sfide e contribuiscono a disegnare uno scenario in cui è necessario accedere più rapidamente alle informazioni, riunire con maggior facilità le persone sparse sul territorio, comunicare in modo chiaro con un'ampia varietà di dispositivi diversi e multimediali, in modo da prendere decisioni tempestive e accurate.

Mobility e videocollaboration sono due degli aspetti emergenti su cui Avaya si è concentrata negli ultimi sviluppi, ma tutta l'evoluzione della comunicazione, tra i dipendenti e anche con i clienti, i fornitori e gli altri attori del processo di business, è fondamentale, in quanto posta alla base del successo di un'organizzazione.

In questo scenario, il collo di bottiglia non è l'accesso alle informazioni, bensì la capacità di individuare e riunire le persone e le informazioni giuste nel contesto più appropriato, con lo scopo di ottenere migliori risultati in tempo reale.

Da queste considerazioni deriva la visione che caratterizza la strategia di Avaya, centrata sulle esigenze aziendali e sull'ecosistema aziendale esteso, che include persone che lavorano e interagiscono all'interno e all'esterno dell'azienda. Visione che si traduce, poi, in un approccio funzionale e architettonico volto a creare un ambiente di comunicazione più collaborativo basato su tre elementi principali: soluzioni adeguate allo scopo, innovazione che pone le persone e il loro lavoro in primo piano, soluzioni aperte in grado di integrare sistemi diversi.

Come accennato, la videocomunicazione è centrale nell'offerta Avaya che ha recentemente finalizzato l'acquisizione di Radvision (che, si ricorda, aveva a sua volta acquisito le attività

video dell'italiana Aethra), aggiungendo a portafoglio la gamma di soluzioni video Scopia, che puntano a sviluppare una forte innovazione nell'ambito della collaborazione video attraverso: applicazioni video interoperabili e accessibili per desktop e mobile; funzionalità Bring-Your-Own-Device (BYOD); protezione completa dell'investimento grazie all'integrazione con i sistemi correnti.

Grazie alla gamma combinata, Avaya fornisce soluzioni video mobili e fisse ad hoc, e mette in connessione gli elementi separati del video per migliorare le comunicazioni B2B e B2C.

Tra le ultime novità presentate da Avaya non vanno poi dimenticati gli aggiornamenti alla piattaforma di Contact Center con, in particolare, il Customer Experience Interaction Management: perno della strategia Avaya per il Contact Center di prossima generazione, che si estende oltre quello tradizionale per includere le filiali, il retail, i dipendenti che lavorano fuori sede e il back office, al fine di privilegiare un approccio completo verso una customer experience differenziata e di qualità.

Avaya non ha mancato di aggiornare la propria offerta relativamente più tradizionale di UCC, con upgrade per Aura Conferencing, nonché quelle relative alle altre aree di competenza, comprese le reti a supporto della comunicazione, dove spicca l'annuncio del supporto integrato per tecnologia VXLAN con Avaya VENA Fabric Connect, un componente di Avaya VENA (Virtual Enterprise Network Architecture), basato su standard Shortest Path Bridging (SPB). ■



La Casa di Redmond mette a disposizione una gamma di funzionalità per interagire in tempo reale e lavorare congiuntamente che ruota attorno alle soluzioni Lync, Exchange, SharePoint e Office365

UNIFIED COMMUNICATION E COLLABORATION

La collaboration di Microsoft

Unified Communication e Collaboration rappresentano due pilastri nella visione Microsoft per la produttività, che si concretizza in un insieme di soluzioni e tecnologie che la Casa americana mette a disposizione in modalità on-premise, on-the-cloud e ibrida, lasciando così alle imprese la libertà di scegliere l'architettura che meglio si confà alle loro esigenze. La strategia per la Unified Communication di Microsoft ruota attorno alle famiglie di soluzioni Lync, Exchange e SharePoint che garantiscono l'efficienza operativa con una gran parte delle infrastrutture aziendali esistenti.

Lync Server 2013 e il client software Lync sono distribuiti come una piattaforma unificata e amministrati attraverso una singola infrastruttura di gestione, riunendo i diversi modi in cui le persone comunicano e rimangono in contatto indipendentemente dalla loro ubicazione fisica.

Le principali funzionalità fornite da Lync Server comprendono Instant Messaging (IM) e presenza; supporto per la conferenza tramite IM, audio, Web, video; condivisione di applicazioni; Enterprise Voice per migliorare o sostituire i sistemi tradizionali a centralino (PBX). Con i servizi di mobilità di Lync Server, gli utenti possono accedere alle funzionalità di Lync utilizzando dispositivi Apple iOS, Android, Windows Phone o telefoni cellulari Nokia.

Microsoft Exchange Server è la soluzione Microsoft per una comunicazione unificata che integra diverse modalità (tramite Web, rete mobile e così via) per accedere a e-mail, Instant Messaging, voice mail, fax, calendario, contatti e ai dati relativi alla propria attività lavorativa. Le funzionalità di Exchange 2013 sono progettate per supportare l'integrazione con strumenti social, favorire operazioni basate sulla ricerca dei contatti e migliorare l'interattività con i dispositivi mobili grazie anche alle nuove interfacce previste su Outlook 2013 e Outlook Web App. Inoltre, Exchange 2013

prevede un elevato livello di integrazione con SharePoint 2013 e Lync 2013.

Office SharePoint Server permette di migliorare la collaborazione, disporre di funzioni per la gestione del contenuto, implementare processi aziendali e abilitare l'accesso a informazioni essenziali per i processi e gli obiettivi aziendali. Tramite i modelli e le caratteristiche di cui dispone è possibile creare siti che supportano la pubblicazione di contenuti specifici e la gestione del contenuto stesso. La release 2013 di questa soluzione usufruisce di miglioramenti in molti ambiti. Tra questi vi sono nuove caratteristiche e funzionalità progettate per automatizzare l'assegnazione di criteri per la compliance e un modello di distribuzione più flessibile che consente di scegliere tra un approccio tradizionale on-premise, un servizio hosted, una distribuzione in Azure Infrastructure as a Service o una combinazione di queste opzioni.

Con Office 365 Microsoft punta a portare le soluzioni di comunicazione e collaborazione nel cloud ad aziende di ogni dimensione, per favorire risparmi in termini di tempo, costi e risorse utilizzate. Il tutto sotto forma di servizio in abbonamento. Office 365 è il frutto dell'unione delle versioni cloud dei prodotti software Microsoft di collaborazione, comunicazione e posta elettronica - ovvero Exchange Online, SharePoint Online e Lync Online - con la famiglia di prodotti per il desktop Office Professional Plus. Office 365 consente di accedere da qualsiasi posizione a caselle di posta elettronica, documenti, contatti, calendari e unisce i servizi basati su cloud con gli strumenti di produttività utilizzati quotidianamente. ■



Lo sviluppo di SAMubycom, punta a riunire in un'unica soluzione tutti i vantaggi che derivano dalla convergenza delle varie forme di comunicazione

UNIFIED COMMUNICATION E COLLABORATION

L'architettura UC integrata di Selta



Selta ha concretizzato la sua vision per la UC con SAMubycom e con Virtual SAMubycom, che ne rappresenta l'evoluzione per il cloud ed è utilizzabile in ambienti pubblici o privati. È una piattaforma server based basata su standard aperti, sviluppata per rispondere alle esigenze di aziende di grandi dimensioni e corporation, ma che, essendo modulare, può essere adottata dalle PMI, sia in singole sedi che in ambienti distribuiti. L'architettura aperta di SAMubycom consente l'integrazione con sistemi di tipo gestionale quali ERP e CRM, oltre che con le tipiche applicazioni di ufficio come Microsoft Office o IBM Lotus Notes, per citare le più diffuse. Cura è stata posta da Selta anche per la possibilità di integrare ed interoperare con sistemi già installati in modo da abilitare la crescita della rete in base alle esigenze sia per quanto concerne l'hardware che le applicazioni software. Attraverso la suite di system management è poi possibile effettuare il provisioning locale e remoto, online o offline.

Caratterizzante e trasversale alle soluzioni di UCC di Selta è l'adozione di architetture aperte server-based a standard industriale e che adottano i protocolli IP e SIP in modo nativo, nonché l'ampia dotazione di software per la gestione di servizi di fonia, di videoconferenza, di Contact Center Management multimediale, di personal telephony e personal mobility. Gli standard permettono, tramite API, personalizzazioni legate alle esigenze di diversi mercati e mettono a disposizione applicazioni per settori quali l'hospitality, le utilities, i trasporti, la difesa e la sicurezza. Elemento saliente dell'architettura di SAMubycom è poi l'ampia dotazione

di servizi. Con lo sviluppo di SAMubycom, Selta si è proposta di riunire in un'unica soluzione tutti i vantaggi che derivano dalla convergenza delle varie forme di comunicazione. Peraltro, la soluzione è predisposta per integrarsi ai sistemi IT rendendo così disponibili alle applicazioni business le funzioni di comunicazione quando necessario. L'utente può ricevere e inviare mail, fax, sms, ascoltare il voice mail, partecipare a sessioni video, verificare la presenza di altri user, aprire una sessione di instant messaging condividendo documenti tipici d'ufficio, ricevere notifiche sul telefono mobile o fisso oppure direttamente su personal computer nella propria mailbox. I servizi sono poi fruibili da qualsiasi tipo di dispositivo. La piattaforma prevede risorse di tipo client-server distribuite ma con una gestione centralizzata delle comunicazioni, dei servizi e delle applicazioni.

Il modello, in sostanza, è quello della Cloud Communication, con il ruolo centrale svolto dal software SAMubycom Communication Manager che può essere utilizzato su server fisici proprietari e non, oppure su Virtual Machine a secondo dell'infrastruttura e dei servizi da erogare. Sotto il profilo funzionale SAMubycom provvede a gestire tutti gli utenti e i server di comunicazione interconnessi e svolge principalmente le funzionalità di Proxy SIP, Registrar Server, Presence Server e di Voice Mail e Conference Server. Per avere la garanzia di continuità di servizio nelle sedi remote è possibile installare localmente dei media gateway. In particolare, Selta Media Gateway provvede all'interfacciamento con la rete pubblica ISDN/PSTN mentre Selta IP Media Gateway con le reti IP esterne, tipicamente basate su ENUM, H.323 o Skype. La connettività verso le linee urbane è garantita da moduli predisposti all'interfacciamento verso l'esterno. La sopravvivenza delle comunicazioni è garantita dalla registrazione dei telefoni SIP nel gateway periferico (oltre che nel server centrale). ■

Spostando l'attenzione dalla rete di comunicazione agli utenti, l'azienda fa leva sulle proprie soluzioni e sul cloud per lanciare una serie di pacchetti adatti a soddisfare specifiche esigenze

UNIFIED COMMUNICATION E COLLABORATION

La strategia di Siemens Enterprise Communications per la Unified Communication e Collaboration (UCC) si basa su una concreta e pluridecennale esperienza nello sviluppo di sistemi di comunicazione ed è la realizzazione di una vision che vede nelle comunicazioni il motore dell'economia e del business, motore di cui l'innovazione tecnologica rappresenta il carburante principale.

Puntando sul cloud, Siemens Enterprise Communications ha sviluppato un'offerta pronta a soddisfare le principali richieste delle aziende, espresse in termini di affidabilità e sicurezza, flessibilità nella scelta del modello operativo (cloud privato, pubblico e ibrido), supporto della social collaboration, mobilità e user experience.

La chiave di questa strategia è rappresentata dalla piattaforma OpenScape, una soluzione di comunicazione e di collaborazione aperta, basata su standard di mercato, declinata per aziende di qualsiasi dimensione nelle gamme di soluzioni OpenScape Enterprise e OpenScape Business.

Siemens Enterprise Communication ha però maturato una visione innovativa dell'UCC, che cambia il punto focale della tecnologia, concentrandolo sul team. L'organizzazione del lavoro sta cambiando, sostengono in Siemens EC, sotto la spinta dei suddetti fenomeni, con mobility/BYOD e social che, in particolare, stanno esaltando l'apporto innovativo e produttivo dei team distribuiti sul territorio.

Oggi le comunicazioni sono "esplose", i team sono diventati virtuali, gli strumenti mobili e sempre più articolati. Più dispositivi, email, chat, social e più strumenti di collaboration tendono a complicare l'aspetto tecnologico, che non deve ostacolare il lavoro del team, ma, al contrario, aumentarne la flessibilità e la portata, fino agli estremi del crowdsourcing.

In passato, le telecomunicazioni aziendali erano

Siemens amplifica l'interazione tra team

legate al concetto di porta. Ma mentre quest'ultima è fissa, le persone sono ovunque ed è su di esse che deve concentrarsi l'attenzione: dalla connettività legata alla linea del telefono alla produttività, studiando un ecosistema in cui la tecnologia è calibrata sulle esigenze aziendali valutate per ciascun lavoratore.

Facilitare al massimo il lavoro di questi team è fondamentale per il successo di business aziendale e, per questo, Siemens EC ha progettato i pacchetti "ready to go" che affrontano determinati "blocchi".

Come spiegano i responsabili della società, per esempio, se è necessario supportare team molto distribuiti, è possibile acquistare tutto quello che serve per la Web Collaboration.

Ma, nel caso si disponga già di un'infrastruttura, non necessariamente servirà implementare tutto e, in funzione delle esigenze, si potrà configurare diversamente il sistema integrandolo con l'esistente.

Più concretamente, con il Mobile Starter Pack si può, da un lato, collaborare utilizzando un iPad con altri colleghi, accedendo alla soluzione interamente in cloud, ma, dall'altro lato, se si vuole controllare lo stato di presence, oppure spostare la chiamata da iPad su UMTS al Wi-Fi aziendale, allora si dovrà collegarla al sistema aziendale, che trasparentemente gestirà il tutto.

I pacchetti al momento disponibili sono: Mobile Worker Starter Pack; Team Productivity Accelerator; Helpdesk Booster; Virtual Coach; Xpert First Trade Accelerator; Customer Engagement Continuity. ■



Uno studio della società di analisi Ovum evidenzia il carattere strategico della UCC e di come stiano cambiando i modelli d'uso. Il nostro Paese è avanti per l'utilizzo di social software mentre il BYOD non fa ancora breccia

COMMUNICATION

Lo scenario della UCC in Italia e nel mondo

The Future of Unified Communications and Collaboration è il titolo della ricerca a livello globale (Americhe, Australia, Asia, Europa e Sud Africa) realizzata dalla società di analisi Ovum, che ha interessato aziende con oltre mille dipendenti in 18 Paesi e operanti in 20 settori industriali. L'indagine si è occupata di affrontare tutti i temi legati all'UCC tra cui mobile (voce e dati), unified messaging, presence, soft-phone, UC client su smartphone e tablet, audio e Web conferencing, personal video.

I risultati sono stati elaborati sulla base delle risposte fornite da un campione costituito da 1320 ICT decision maker e 1390 technology user, mentre il principale settore di attività è stato quello del manufacturing (23%) seguito da IT & Telecoms (11%) e business e professional services (5%). Dalla ricerca globale è stata estrapolata un'analisi relativa esclusivamente all'Italia con

un campione costituito da 49 decision maker e 58 dipendenti.

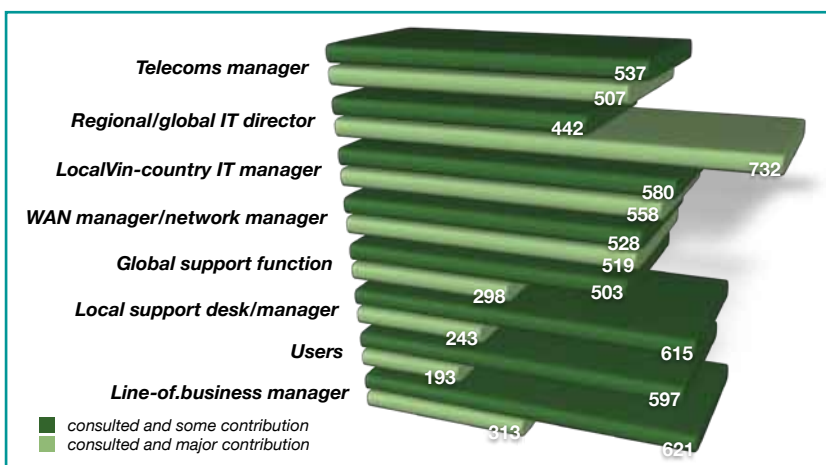
Un primo trend emerso dalla ricerca è il sostanziale riconoscimento della valenza strategica delle soluzioni di Unified Communication e Collaboration. Il 78% del campione di responsabili del settore IT intervistato ha dichiarato che, all'interno della sua azienda, è presente un piano strategico che coinvolge la UCC. Inoltre, il 43% delle aziende dispone di un budget per "la maggior parte" dell'UCC, mentre il 42% ha detto di disporre di un budget sufficiente a portare avanti investimenti in "tutta o la maggior parte" dell'UCC.

Ciononostante, le aspirazioni delle aziende in merito all'UCC coincidono ancora poco con quelle dei loro dipendenti.

Lo studio di Ovum ha evidenziato che, per costruire la propria strategia di comunicazione unificata, solo il 38% delle grandi imprese ha provveduto a consultare i propri dipendenti e solo nel 7% dei casi le osservazioni e le richieste di questi ultimi hanno apportato un contributo significativo nel condizionare le decisioni finali.

Di conseguenza, la strategia UCC viene affrontata, per lo più, partendo dal presupposto che non sia necessaria una differenziazione basata sulle differenze dei compiti svolti. In particolare, il 20% del campione di grandi aziende non ha mai profilato i requisiti specifici dei propri dipendenti, il 13% non ne vede l'utilità, mentre il 21% ritiene che i propri dipendenti abbiano tutti le stesse esigenze.

Influenza delle diverse funzioni sul processo decisionale aziendale relativo alle strategie UCC, per numero di addetti intervistati a livello globale (fonte: Ovum)



l'Italia rispetto al resto del mondo

L'adozione UCC in Italia conferma i numeri e le tendenze emersi a livello globale con alcune differenze interessanti. Le aziende italiane sono, infatti, risultate a uno stato di adozione più avanzato rispetto a molti altri Paesi in quanto ad adozione di soluzioni Lync telephony, team workspace, content tools ed enterprise social software.

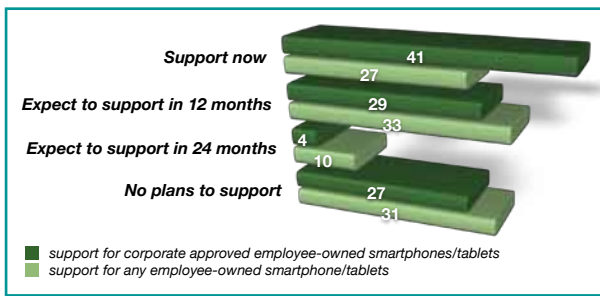
In relazione al supporto del BYOD l'Italia dimostra un approccio più aperto rispetto alla media del resto del mondo con più del 40% del campione di aziende Italiane che afferma di supportare l'introduzione in azienda degli smartphone e dei tablet di proprietà dei dipendenti; di queste, un terzo dichiara di supportare anche quelli che sono entrati nella rete aziendale in modalità non ufficiale.

Tuttavia, anche nel nostro Paese si conferma la tendenza a non sfruttare ancora appieno l'integrazione di nuove applicazioni UCC sui dispositivi sebbene quasi la metà del campione italiano prevede di supportare, nel prossimo futuro, i dispositivi personali e dei dipendenti con almeno l'accesso alla corporate e-mail.

Il modello basato sui servizi gestiti per il delivery per le UCC sembra essere più diffuso in Italia rispetto al campione globale e si evidenzia anche una maggiore propensione italiana verso le opzioni public cloud.

In contrasto con quanto avviene tipicamente negli altri Paesi europei sono relativamente poco numerose le implementazioni UCC "premises-based" e gestite internamente, mentre le aziende italiane preferiscono, piuttosto, affidarsi all'esterno per la manutenzione e la gestione.

Livello di adozione delle funzionalità UCC, per numero di aziende italiane intervistate (fonte: Ovum)



Pianificazione del BYOD, per numero di aziende italiane intervistate (fonte: Ovum)

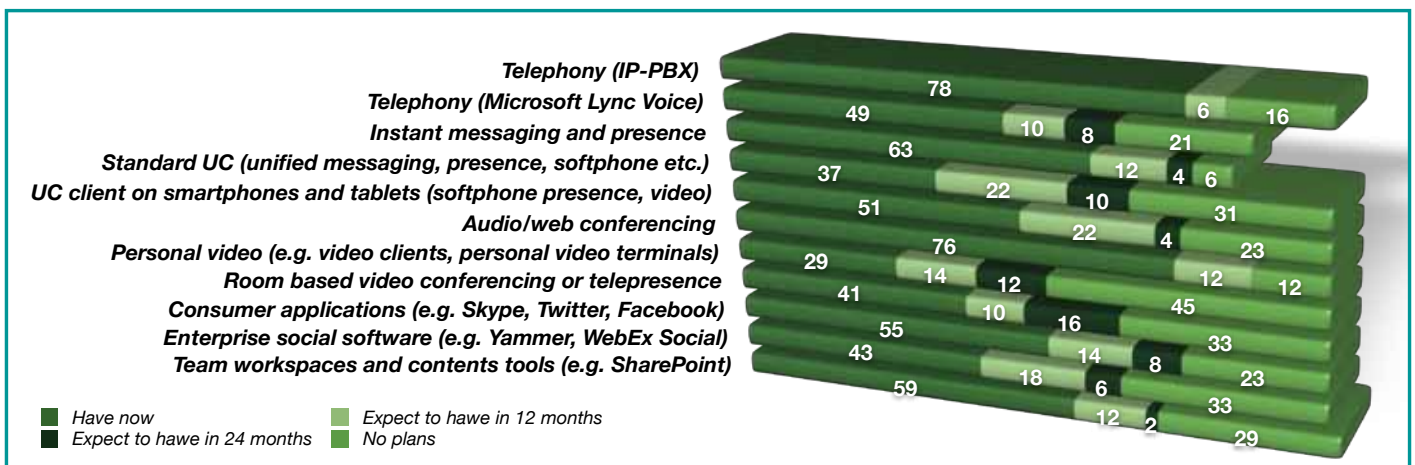
Alcuni trend

Per quanto riguarda il fenomeno del BYOD, cresce il consenso nell'autorizzare l'uso del dispositivo mobile personale per svolgere attività aziendali, ma senza prevedere la possibilità di caricare su di esso le applicazioni aziendali, che restano in prevalenza supportate unicamente sul telefono "corporate".

All'interno del campione globale le soluzioni UCC restano prevalentemente gestite internamente oppure affidate a terze parti chiamate a operare sull'infrastruttura di proprietà dell'azienda. Ancora poche sono, invece, le aziende che hanno deciso di spostare l'UCC nel cloud anche se una percentuale rilevante del campione sta prendendo in considerazione questa opportunità.

Il costo si conferma, come prevedibile, la principale barriera all'adozione della UCC seguito dai problemi organizzativi e decisionali che rappresentano, invece, il primo inibitore quando si parla di comunicazione mobile e social software.

Un risultato che dimostra come l'UCC sia percepito più come un tema di business per le sue implicazioni sul modo di lavorare anziché puramente tecnologico. Anzi, da quest'ultimo punto di vista, l'indagine ha mostrato come l'affidabilità tecnologica non sia considerata un problema da oltre tre quarti degli intervistati.



SMAU

INNOVAZIONE DI CASA
NELLE IMPRESE ★



E ANCORA...



PERCORSI FORMATIVI, WORKSHOP, CONVEGNI E UN'AREA ESPOSITIVA CON LE MIGLIORI SOLUZIONI DI MOBILITY, UNIFIED COMMUNICATION&COLLABORATION, INFORMATION SECURITY, CRM, FATTURAZIONE ELETTRONICA E DEMATERIALIZZAZIONE, BUSINESS INTELLIGENCE, SISTEMI GESTIONALI INTEGRATI E MOLTO ALTRO.

BARI

6-7 FEBBRAIO 2013

ROMA

20-21 MARZO 2013

PADOVA

17-18 APRILE 2013

TORINO

8-9 MAGGIO 2013

BOLOGNA

5-6 GIUGNO 2013

MILANO

16-18 OTTOBRE 2013



Ogni anno oltre 80.000 imprenditori e manager sfruttano Smau per innovare la propria impresa.

SMAU: I PROTAGONISTI MONDIALI DELL'INNOVAZIONE; IL TALENTO UNICO DEGLI OPERATORI ITALIANI; LE MIGLIORI SCHOOL OF MANAGEMENT. INSIEME. A DISPOSIZIONE DELLA TUA IMPRESA.



IN COLLABORAZIONE CON

Gartner



SDA Bocconi



www.smau.it



contact@smau.it



+39.02.283131



CONTATTI



Gaetano Di Blasio

Da Anonymous al sabotaggio aziendale

All'inizio erano virus innocui, che, però, bloccavano il pc, richiedendo l'intervento di un tecnico. Oggi le minacce sono molto più serie, anche se non disturbano affatto l'utilizzo del computer. Ci sono, è vero, casi come i ransomware, software maligni che possono bloccare il funzionamento del pc, chiedendo un riscatto, ma perlopiù i malware vengono utilizzati per carpire informazioni, attuare frodi e creare botnet. In tutti questi casi, i cybercriminali non vogliono rivelare l'attacco, mantenendo un controllo da remoto "silenzioso".

Esiste un'eccezione: i noti attacchi condotti da Anonymous o, più in generale, da hacktivist sparsi in tutto il mondo. Sono tipicamente attacchi DDoS (Distributed Denial of Service) e, sempre più frequentemente, violazioni di informazioni e privacy, come nei recenti assalti al Movimento 5 Stelle.

Ad accomunare i vari gruppi Anonymous, più o meno collegati tra loro (almeno nel cyberspazio), è lo spirito "attivista", come testimoniano gli obiettivi dei loro attacchi poco più che dimostrativi. Per esempio, in Italia, si sono recentemente verificati attacchi rivolti al sito della Grimaldi, del Porto di Livorno e a quelli di altri enti e comuni sul litorale toscano, per denunciare la "devastazione del Santuario dei Cetacei nell' Arcipelago Toscano". Quest'ultimo consiste in una zona protetta dove, per incidente o purtroppo dolo, si sono e continuano a verificarsi disastri ambientali, testimoniati, come riporta il gruppo anonimo Operation Green Rights, da pescatori della zona che "ogni giorno rinvenivano bidoni maleodoranti".

Non sono solo gli Anonymous, però, a utilizzare gli attacchi DDoS (Distributed Denial of Service). Anzi, secondo un'indagine condotta da Arbor Networks, crescono molto le attività ai danni delle aziende, in particolare a opera di rivali che conducono vere e proprie azioni di salvataggio. Anche così si spiegherebbe l'aumento di attacchi contro siti di gioco online e di e-commerce. Il punto è che gli attacchi DDoS sono diventati sempre più potenti, tanto da superare la barriera dei 100 Gbps, ma, contemporaneamente, sono anche

più facili da realizzare, verrebbe da dire grazie al cloud. In effetti, le offerte "as a service" si sono da qualche anno diffuse ampiamente nel cosiddetto cyberspazio underground. È quindi più semplice rispetto al passato reperire gli strumenti per compiere attacchi DDoS. Esiste, infatti, un fiorente mercato di servizi che consentono, per esempio, di affittare reti botnet di pc zombie, con tanto di assistenza. Addirittura si parla di veri e propri pacchetti chiavi in mano per sferrare attacchi di Denial of Service. Il rischio, peraltro, non deriva solo dai concorrenti scorretti, ma anche dai possibili danni collaterali. Il 94% dei data center contattati dagli analisti incaricati da Arbor hanno ammesso di aver subito attacchi DDoS. In particolare, nel 2012, il 45,8% degli intervistati ha riferito di attacchi multi-vettoriali (erano il 27% nel 2011), che hanno una maggiore probabilità di raggiungere l'obiettivo.

In effetti, molti attacchi rivolti ai data center mirano a disattivare specifici servizi che sono in hosting in quello specifico centro dati, ma, pur di colpire il bersaglio, non esitano a "sparare ad alzo zero", per usare un gergo militare. In altre parole, possono facilmente bloccare anche servizi di altre aziende ignare di condividere la connettività con brand nel mirino di hacktivist o criminali vari.

È difficile sentirsi al sicuro, dunque, anche considerando che la potenza di calcolo e di banda delle botnet è in grado di saturare qualsiasi "bocchettone" aziendale. Strumenti di protezione esistono, ovviamente, ed è bene valutare con l'aiuto di un esperto quale possa essere la protezione più adeguata per ciascuno.

L'auspicabile soluzione risiede a sua volta nel cloud, sotto forma di servizi forniti dagli stessi provider, i quali possono proteggere la rete indipendentemente dai brand che la utilizzano, ma conoscendo questi ultimi, anche potendo prevenire situazioni di particolare rischio. ■

Dimostrata la fattibilità di un cavo in rame in grado di supportare 40 Gbps su distanze fino a 30 metri e oltre. Giampiero Sforte, responsabile di CommScope in Italia, Grecia e Cipro, illustra i vantaggi del cablaggio di nuova generazione

NETWORKING

CommScope prepara il futuro con la categoria 8

Troppo spesso si dimentica che le reti sono costruite sul cablaggio e, quando si è costretti a pensarci, si sottovaluta la sua importanza. Chi segue anche solo un po' la Formula 1, invece, conosce benissimo l'impatto di asfalto e gomme.

L'infrastruttura di cabling è un elemento fondamentale, che decenni di installazioni a opera di elettricisti o telefonisti, con tutto il rispetto per entrambi, hanno bistrattato, convinti che fosse sufficiente la continuità elettrica.

Oggi, la necessità di supportare su reti convergenti video ad alta definizione, collegamenti ad alte prestazioni per accesso in cloud, accesso da dispositivi mobile, videosorveglianza e altri servizi di varia natura, pongono l'accento su una cablatura allo stato dell'arte.

Non solo, perché queste applicazioni creano una situazione di "stress" nel data center, laddove l'infrastruttura da tempo è curata nei particolari. Se la fibra ottica è stata finora una scelta tutto sommato obbligata per varie ragioni, nasce ora un'alternativa, grazie alla prossima definizione della categoria 8 per cavi in rame, in grado di supportare comunicazioni a 40 Gbps anche su medio-lunghe distanze.

Una possibilità concreta dimostrata dai tecnici di CommScope, azienda dalla lunga storia specializzata nel settore delle infrastrutture per le reti di comunicazione. Basti ricordare, al riguardo, che, non solo la fondazione dell'azienda risale

al 1953, una delle tre attuali divisioni di CommScope deriva dall'acquisizione di Avaya Connectivity Solutions, le cui origini risalgono ai mitici Bell Labs di AT&T.

La fattibilità del cablaggio cat. 8

CommScope ha eseguito una dimostrazione di principio di una soluzione con canale Ethernet di 40 Gbps, utilizzando prototipi di connettori RJ45 di Categoria 8 e doppiati intrecciati in rame. Tutti i componenti necessari sono stati progettati dai tecnici dei laboratori CommScope.

Giampiero Sforte, sales director di CommScope Italia, Grecia e Cipro, ci spiega che questo modo di operare fa parte del DNA aziendale: «Non solo sviluppiamo soluzioni innovative, ma arriviamo a progettare strumenti nuovi, laddove ci accorgiamo che quelli esistenti non sono sufficienti». La dimostrazione è stata effettuata in occasione della recente riunione del gruppo di studio NGBASE-T dell'IEEE (International Electrical and Electronics Engineers) 802.3 a Phoenix, in Arizona. La fattibilità è stata descritta in un contributo tecnico al gruppo di studio intitolato "Category 8 Structured Cabling Channel Demonstration by CommScope".

Anche il rapporto con l'IEEE meriterebbe un approfondimento, perché da sempre molte delle innovazioni sviluppate da CommScope vengono ratificate in standard dall'ente ingegneristico per eccellenza.



● Giampiero Sforte, sales director di CommScope Italia, Grecia e Cipro

Lo sviluppo dei 40 Gbps

Si può fare dunque. Un risultato importante, perché, «qualsiasi applicazione inizia a diffondersi in maniera significativa nel momento in cui è disponibile a basso costo o, in questo caso, quando sarà accessibile su rame», come ci spiega Sforte, che aggiunge: «Sta avvenendo per il 10 Gbps e avverrà per i 40, che oggi sono limitati a brevissime distanze, in pratica solo per estensioni del backplane o, al massimo fino a 7 metri, all'interno del rack con impiego di transceiver».

Per distanze maggiori, oggi si deve passare alla fibra ottica, molto più costosa, ma tra «qualche anno il cablaggio categoria 8 comincerà a diffondersi», sostiene Sforte. Tempi di standardizzazione permettendo, perché Commscope sarà pronta con i prodotti qualche tempo prima, forse per fine anno o per l'inizio del 2014.

Al momento ci sono due gruppi al lavoro sullo standard, con approcci differenti presso ISO ed EIA/TIA e visioni diverse sulla gamma di frequenza da impiegare: da 16 MHz a 2 GHz, la prima, limitata a 2GHz, la seconda.

Come accennato, l'azienda ha una certa esperienza di standard in quest'ambito, a partire dal primo cablaggio strutturato, inventato nel 1985, o dal cavo categoria 3 del 1991. La dimostrazione effettuata, in realtà, ha già superato i limiti che si prevede saranno inseriti nelle specifiche normative. L'IEEE aveva infatti fissato a 30 metri la distanza da coprire, ma in una dimostrazione per l'EIA/TIA, i tecnici di Commscope sono arrivati a 50 metri. Gli obiettivi principali, peraltro, erano altri due: utilizzo di un cavo a 4 coppie e di un connettore RJ45. «Questo per garantire la retro-compatibilità e salvaguardare gli attuali investimenti in macchine da 10 Gbps, mentre di installa un'infrastruttura pronta per i 40», ci spiega Sforte, continuando: «L'IEEE vede l'applicabilità all'interno del data center, dove serve superare il limite dei 7 metri, consentendo di supportare applicazioni "end of row" o anche "middle row", senza dover inserire troppi apparati: in altre parole, pochi salti e ottimizzazione in termini di numero di porte e concentrazione delle stesse».

Tornano alla mente i tempi in cui andavano installati i repeater per installare una LAN e si comprende l'aspettativa per un'infrastruttura che dovrà supportare l'enorme e complesso traffico previsto nei data center del prossimo futuro, dove "suoneranno le orchestre del cloud", con applicazioni in movimento (e non solo all'interno di un unico data center).

Attese che Commscope conta di non deludere e, per questo, collabora con tutto l'ecosistema attorno ai 40 Gbps, compresi gli ISV (Independent Software Vendor), affinché i nuovi sistemi siano in grado di supportare quanto desiderato o, meglio, per convergere verso una soluzione efficace e funzionale.

A tal riguardo, Sforte ricorda l'impegno della società, che «punta a prestazioni di fascia alta, per garantire all'utente finale ritorni in termini di produttività, grazie a canali di comunicazione esenti da errori e per assicurare il supporto degli sviluppi futuri». Perché, continua il manager, il cablaggio, una volta installato, ci si aspetti duri molto di più dei dispositivi di rete: almeno due o tre generazioni degli stessi deve "reggerli". Da questo punto di vista, il cavo categoria 8 presenta importanti vantaggi, ci spiega sempre il manager italiano, perché permette di realizzare schede di rete a costi molto più bassi, con frequenze che abbattano i consumi, candidandosi anche al ruolo di standard de facto. Mentre altre soluzioni possono porre problemi realizzativi ai produttori di transceiver e di NIC (Network Interface Card). Commscope si è impegnata anche nello sviluppo di infrastrutture intelligenti e della loro gestione, Per questo, commenta Sforte, ha recentemente acquisito una specialista del Data Center Infrastructure Management (DCIM). iTracs vanta 25 anni di esperienza al supporto delle aziende nel migliorare efficienza operativa, sfruttamento delle capacità, riduzione dei costi. Soprattutto di presenza in alcuni dei data center e ambienti di infrastruttura più complessi al mondo, con oltre un terzo dei propri clienti tra le Fortune 500. «Insieme a iTRACS, possiamo fornire alle aziende di tutto il mondo le soluzioni migliori e più complete per la progettazione, la gestione, il monitoraggio e la pianificazione di un'infrastruttura per data center», afferma Sforte, precisando: «La soluzione iTRACS CPIM (Converged Physical Infrastructure Management) si baserà sulla soluzione imVision di CommScope, per posizionarci con una piattaforma in grado di offrire ai clienti le migliori funzionalità di documentazione e gestione delle risorse per le infrastrutture di rete e di alimentazione». In particolare, il manager esalta «l'architettura aperta, associata a un modello visivo 3D, che crea una rappresentazione visiva completa dell'intero ecosistema fisico, compresi i consumi energetici, le condizioni termiche e le connettività di rete e di alimentazione, e può incorporare statistiche aggiuntive quali le prestazioni dei server e la capacità di storage».

G.D.B.

Fausto Bernardini, director and distinguished engineer Global Cloud Services, delinea un approccio al cloud che punta sul valore della completezza della «vision» e del portafoglio d'offerta

CLOUD

Il cloud a tutto tondo di IBM

Sotto il cappello SmartCloud, IBM, fa rientrare la propria strategia integrata per il cloud, organizzato in 3 aree fondamentali:

- SmartCloud Foundation - un insieme integrato di tecnologie e servizi per trasformare il data center realizzando cloud privati o ibridi.
- SmartCloud Services - la piattaforma IBM per erogare servizi di classe enterprise in modalità cloud basate sulle tecnologie SmartCloud Foundation.
- SmartCloud Solutions - le soluzioni di business e d'industria di IBM sul cloud, offerte in modalità Software as a Service.

All'interno di questo framework IBM fornisce soluzioni, servizi e tecnologie per l'Infrastructure as a Service (IaaS), il Platform as a Service (PaaS), il Software as a Service (SaaS), il Business Process as a Service e la Cloud Security, cui aggiunge sistemi e supporto per lo sviluppo e il testing.

Fausto Bernardini, director and distinguished engineer Global Cloud Services di IBM ci accompagna in una rassegna della proposta IBM.

«IBM riconosce nel cloud computing un'opportunità importante per i propri clienti - ha precisato Bernardini -. Abbiamo attraversato una fase in cui il mercato era confuso su come utilizzare questo nuovo modello e IBM ha contribuito a creare chiarezza attraverso un portafoglio d'offerta strutturato su due dimensioni. La prima è quella di un'offerta in modalità "as a service" a livello di infrastruttura, piattaforma, software e business process, fornendo componentistica sia hardware sia software adatta sia per la creazione di ambienti private cloud interni all'impresa

sia per realizzare piattaforme utilizzabili dai service provider per la creazione di offerte di public o shared cloud. La seconda dimensione è quella che prevede l'utilizzo di questa componentistica, da parte di IBM, per predisporre la propria offerta di servizi managed attraverso una shared cloud in base a due approcci differenti. Un primo approccio orientato alle nuove applicazioni Web based che si configura come una "classica" offerta infrastrutturale public cloud, proposta in modalità pay per use, molto dinamica e completamente self-service, su cui l'utente ha la possibilità di inserire servizi aggiuntivi proposti da IBM o da terze parti. Il secondo approccio, indirizzato alle tipiche esigenze del settore enterprise e delle applicazioni business critical, è affrontato da IBM attraverso l'offerta SmartCloud Enterprise+ che ha i requisiti di alta disponibilità, resilienza e prestazioni richiesti da questo tipo di organizzazioni. Per esempio, sulla base di SmartCloud Enterprise+ IBM ha già creato un servizio ottimizzato per SAP completamente gestito e standardizzato che può essere reso operativo in un paio di settimane ed è prossimo l'annuncio di un servizio analogo per Oracle Business». L'offerta IaaS SmartCloud Enterprise fornisce, in modalità cloud, servizi, sistemi e software per realizzare data center ed è particolarmente adatta ai team di sviluppo di applicazioni. È disponibile nelle due opzioni Enterprise ed Enterprise+, che si differenziano soprattutto per i livelli di servizio: la versione Enterprise+ aggiunge funzionalità che forniscono una serie di servizi "multi-tenant" per gestire server virtuali, storage, rete e i componenti dell'infrastruttura di sicurezza, inclusi i servizi gestiti.



Fausto Bernardini,
director Global Cloud
Services di IBM

Verso lo shared cloud

«Siamo ancora in un periodo evolutivo e all'inizio della curva di sviluppo e di adozione della maturità dei servizi erogati - ha osservato Bernardini -. Dal punto di vista delle organizzazioni di classe enterprise un numero crescente di workload verrà indirizzato verso un modello cloud di tipo shared che consente di conseguire importanti benefici sia economici sia di scalabilità. Il nostro consiglio per spostare risorse in un modello cloud di tipo shared è di partire da una "workload transformation analysis" ovvero da un'analisi approfondita del portfolio di applicazioni per decidere la "timeline" con cui spostare i diversi workload sul target più appropriato in funzione sia del livello di maturità del servizio sia di quello di adozione dell'azienda. Non va, infatti, scordato che spostare un'applicazione in un shared cloud richiede di portarla a uno standard di sicurezza idoneo per operare in questo tipo di ambiente». IBM ha fatto consistenti investimenti per sviluppare i componenti fondamentali per erogare il cloud che hanno portato, per esempio, al rilascio delle piattaforme PureSystems nate per ambienti automatizzati e virtualizzati.

«Se un'azienda adotta una piattaforma IBM PureSystems - ha continuato Bernardini - ha la possibilità di scegliere se usufruirne in modalità on-premise, remote managed o shared. Un ulteriore elemento distintivo delle soluzioni IBM è l'introduzione, nel nostro portafoglio PureApplication e, quindi, nel nostro shared cloud, di una "embedded expertise" fatta di pattern e best practice distillate in anni di esperienza, che consente alle aziende di gestire e configurare il sistema e le applicazioni in modo ottimizzato per il compito che devono svolgere».

«Native cloud» e «cloud enabled»

IBM distingue due pattern differenti in relazione al modo in cui le applicazioni possono essere predisposte per il cloud distinguendo tra applicazioni "native cloud" e "cloud enabled". Le prime sono le applicazioni sviluppate appositamente per gli ambienti cloud, mentre il termine cloud enabled fa riferimento ad applicazioni di tipo tradizionale prese dal data center e adeguate allo standard cloud senza effettuare modifiche di tipo architetturale. «L'approccio verso applicazioni native cloud rappresenta il modello emergente - ha detto Ber-

nardini - ed è il pattern architetturale scelto da molte start up. Tuttavia, stiamo assistendo sempre più spesso a una contrapposizione tra un modello che gli anglosassoni chiamano del "system of record" caratterizzato da un approccio rigoroso centrato attorno ad aspetti quali gestione ordini, clienti, transaction integrity che si contrappone al cosiddetto "system of engagement", che sta diventando il modello predominante nell'IT, che comprende il canale Web, social business, interazione con gli utenti e così via, che si dimostrano particolarmente adatti a essere ospitati su un'infrastruttura public cloud. Da questa prospettiva si comprende come questi aspetti possano trovarsi non solo nelle start up innovative, ma anche all'interno di sottosistemi di un business enterprise più tradizionale come, per esempio, il marketing. Il cloud enabled rappresenta per IBM un'enorme opportunità di business perché disponiamo di una base enorme di clienti e la quasi totalità di contratti di "strategical outsourcing" che vengono rinnovati comprende la richiesta di inserire una qualche componente cloud».

Il viaggio verso il PaaS

L'organizzazione del portafoglio d'offerta IBM prevede anche un'offerta PaaS con SmartCloud Application Services e Smart Cloud Managed Applications per lo sviluppo, l'implementazione, la gestione, l'integrazione e la creazione di applicazioni personalizzate in base alle esigenze del business. La combinazione di servizi di piattaforma (SmartCloud Application Services) e di infrastruttura (SmartCloud Enterprise) consente alle aziende utenti di sviluppare, testare e attivare sia le applicazioni progettate per il cloud sia quelle legacy. «Sul versante del PaaS - ha concluso Bernardini - IBM prevede una piattaforma di applicazioni cloud fornita come un servizio che consente alle aziende accelerazioni rispetto ai modelli tradizionali di 10, 15 o anche 30 volte superiori. Si tratta di ambienti tramite i quali è possibile effettuare il deployment completo di un'applicazione con pochi click del mouse, in cui il sistema è in grado di fornire il monitoraggio, la scalabilità e il livello di automazione necessarie all'applicazione senza richiedere alcuna scrittura di codice. Sposare questo approccio richiede alle aziende utenti un nuovo paradigma di creazione e gestione delle applicazioni, ma offre vantaggi enormi rispetto all'approccio tradizionale».

R.F.

A un recente evento promosso da Emc si è parlato della crescita esponenziale dei dati prodotti dalle tecnologie digitali come fonte di informazioni utili per generare strategie di business e servizi innovativi centrati sugli utenti

CLOUD

Sfruttare i Big Data per sviluppare innovazione

A dare il benvenuto all'evento "Leading Ideas. Emc presenta i volti del Big Data" organizzato a Milano da Emc, in collaborazione con Accenture e Sas, era presente il nuovo Amministratore Delegato di Emc Italia, Marco Fanizzi, che dal 2011 occupava la carica di country manager dell'azienda.

«I Big Data sono già intorno a noi e il nostro obiettivo è quello di renderli un fattore competitivo per le aziende nostre clienti» ha dichiarato il nuovo AD di Emc per iniziare a entrare nel merito del tema dell'incontro - Oggi ci troviamo in una condizione in cui gli utenti consumer hanno dispositivi più avanzati rispetto a quelli che utilizzano nelle aziende in cui lavorano. La conseguenza è che l'utilizzo quotidiano di questi strumenti genera una mole di dati elevata che le aziende possono analizzare e utilizzare strategicamente per migliorare il proprio business».

L'interesse verso i Big Data continua ad aumentare proprio perché cresce il mondo digitale sulla spinta dei social media, di sensori, apparati di videosorveglianza, applicazioni medicali e così via, coadiuvato dall'evoluzione delle tecnologie di rete sempre più performanti e dalla possibilità di archiviare elevate quantità di dati anche sfruttando il cloud.

Milioni di dati che possono essere analizzati per ricavarne informazioni utili e produrre modelli predittivi. Il compito è affidato alla nuova figura professionale del data scientist che dall'analisi

dei dati può far nascere nuovi servizi e prodotti innovativi. Si tratta di una persona che sa identificare specifici algoritmi per sviluppare modelli interpretativi che consentono di estrarre informazioni dai dati e sfruttarle per sviluppare strategie efficaci.

All'evento di Emc erano presenti alcuni data scientist, provenienti sia dall'ambito universi-



tario accademico sia aziendale, che hanno condiviso le loro esperienze nel settore dei Big Data.

Per esempio quello di Sharper Analytics che ha realizzato un progetto in ambito europeo nel settore della Giustizia che, attraverso la raccolta dei dati strutturati e destrutturati all'interno dei tribunali, ha permesso la creazione di un fascicolo multimediale che facilita la consultazione agli operatori. Enza Messina, docente presso l'Università degli Studi Milano Bicocca e co-founder di Sharper Analytics, ha parlato della possibilità di costruire modelli interpretativi con strumenti di data mining, text mining e Web mining allo scopo di risolvere l'incertezza generata dai dati. Il data mining è il processo che consente di individuare le associazioni nascoste tra le informazioni al fine di renderle visibili e utilizzabili per scopi precisi. Per esempio, per sviluppare nuovi servizi ai cittadini o prodotti industriali innovativi che soddisfano determinati bisogni.

Proprio questi nuovi bisogni pongono al centro le persone. «L'utilizzo dei Big Data porta a sviluppare

nuovi servizi, ma anche nuove forme di organizzazione all'interno delle aziende, passando dall'azienda user silos a quella user centrica» ha fatto notare Marco Massarotto, founder e president di Hagakure, azienda che si occupa di comunicazione e progettazione in ambito digitale. Ciò significa che sfruttare il valore dei Big Data ha come obiettivo quello di «riorganizzarsi attorno all'utente, consumatore o cittadino per ripensare i processi aziendali e sviluppare nuovi prodotti che soddisfano al meglio le esigenze delle persone» continua Massarotto.

E per capire quali sono le esigenze delle persone è possibile sfruttare l'enorme mole di dati che si trovano, per esempio, nei social media. È quello che fa Voices from the Blogs, start-up italiana, spin-off dell'Università degli Studi di Milano, nata da un progetto di ricerca di Luigi Curini, Stefano M. Iacus e Giuseppe Porro che si occupa di Sentiment Analysis dei social-media. Qui l'analisi delle informazioni si sposta sul piano emotivo attraverso la corretta interpretazione del linguaggio parlato, per esempio quello di Twitter, formato da poche parole cariche di significato.

Valeria Sandei CEO di Almaxwave, azienda del Gruppo Almaxviva specializzata in area consulting e knowledge management, crede che «la tecnologia possa potenziare le capacità degli individui e le decisioni strategiche di business». Per aiutare le aziende a sfruttare le informazioni prodotte dal mondo digitale Almaxwave utilizza tecnologie in grado di mettere insieme dati di ogni tipologia e ha messo in campo un Information and Engagement Hub.

«Per potenziare le decisioni di business e trasformare i processi aziendali servono più tecnologie. - ha specificato Valeria Sandei - Per questo utilizziamo diversi strumenti che vanno dall'Information retrieval al text mining, per catturare opinioni e sentimenti, alla semantica e ontologia per trarre valore dai dati, alla statistica per far emergere i fenomeni che non si conoscono. Tutto questo diventa conoscenza e generazione di servizi real time».

P.S.



Una nuova gamma di soluzioni di memorizzazione basate su memoria Flash, che punta ad accelerare le applicazioni, promettendo riduzioni dei costi e affidabilità di classe enterprise

DATA CENTER

IBM FlashSystems porta al massimo le prestazioni storage

Siamo a un punto di svolta per il caro e vecchio hard disk sempre più pressato dalle tecnologie di memorizzazione a stato solido, che si propongono di trasformare in un ricordo anche le ultime vestigia di meccanica presenti all'interno del data center.

«Negli ultimi 10 anni le prestazioni a livello di CPU e di memoria hanno avuto un incremento di velocità di 8-10 volte - ha sottolineato Francesco Casa, storage platform manager di IBM Systems & Technology Group - e ancora più significativo è stato l'incremento prestazionale delle tecnologie di rete la cui velocità è aumentata di 100 volte. A fronte di ciò, l'incremento di velocità dei dischi è cresciuto solo di 1,2 volte e ora rappresenta il principale collo di bottiglia che limita la possibilità di rispondere alle sempre crescenti richieste applicative. Per rispondere a queste esigenze prestazionali IBM ha

rilasciato la gamma di sistemi FlashSystems e ha annunciato previsioni di investimento di oltre 1 miliardo di dollari in ricerca e sviluppo nei prossimi 3 anni».

La gamma di sistemi storage IBM FlashSystems rappresenta l'evoluzione del portafoglio prodotti di Texas Memory, azienda all'avanguardia in questo settore, acquisita da IBM nel 2012. Il rilascio di questi sistemi risponde, innanzitutto, alle richieste di accelerare le prestazioni delle applicazioni per riuscire a sfruttare meglio la capacità di elaborazione resa disponibile dalle più recenti CPU. L'utilizzo tipico previsto per questi sistemi ricade quindi negli ambiti delle transazioni su database, degli analytics e OLAP,

delle applicazioni a elevati requisiti computazionali, nelle infrastrutture virtualizzate e cloud.

In sintesi, la nuova gamma di sistemi IBM si caratterizza per i seguenti quattro aspetti:

- prestazioni elevatissime in grado di raggiungere 570mila operazioni I/O per secondo (IOPS);
- latenza estremamente ridotta pari a 100 microsecondi in modalità Read e 25 microsecondi in modalità Write grazie a un design specifico a elevato parallelismo e a un'ottimale gestione delle celle di memoria;
- macro efficienza grazie anche al supporto sia per FC a 8 Gbps sia per Infiniband;
- enterprise reliability grazie all'adozione di accorgimenti nella gestione delle celle di memoria e all'uso di tecnologie di memorizzazione a stato solido più affidabili rispetto a quelle solitamente utilizzate nei sistemi consumer.

Il sistema storage FlashSystems ha un fattore di forma 1U per minimizzare l'ingombro e prevede 2 controller FC dual-port a 8 Gbps oppure QDR InfiniBand 40Gbps. Ha un assorbimento di potenza di soli 400 Watt e supporta funzionalità Hot Swap per consentire la sostituzione dei moduli senza interrompere le operazioni.

La famiglia è attualmente composta da quattro modelli che si differenziano per tecnologia e configurazione. I due modelli della serie 700 sono basati su tecnologia Single-Level Cell (SLC): il 710 è la versione standard mentre il 720 è quella dotata di funzioni di alta disponibilità. I modelli 810 (standard) e 820 (con alta disponibilità) utilizzano, invece, la tecnologia Enterprise Multi-Level Cell (eMLC).

R.F.



Francesco Casa, storage platform manager di IBM Systems & Technology Group

Con l'annuncio del nuovo processore a 16 core SPARC T5 e delle famiglie di sistemi che lo ospitano, Oracle completa il rinnovamento della gamma di server che puntano a erodere alla concorrenza quote del mercato Unix

DATA CENTER

Oracle all'attacco sui server Unix

Con l'annuncio della nuova versione del processore SPARC siglata T5 e dei primi sistemi che lo ospitano, a 3 anni dall'acquisizione di Sun, Oracle ha ormai completamente rinnovato la propria offerta server che attualmente risulta organizzata nella gamma di server SPARC T4 per le esigenze entry level e nelle due nuove famiglie SPARC T5 e M5, rispettivamente per la fascia midrange e high end, che si avvalgono della quinta generazione del processore Oracle. SPARC T5 viene definito da Oracle "il microprocessore più veloce del mondo" mentre lo SPARC T5-8 viene indicato dalla multinazionale americana come il server singolo più veloce per Oracle Database e per Oracle Middleware.

«Le nuove macchine T5 hanno prestazioni che sono fino a 5 volte superiori rispetto alla generazione precedente T4, che continua a essere a nostro portafoglio – ha precisato Ennio Ceccarelli, country leader Systems Oracle Italia –. I sistemi SPARC T5 hanno conseguito 17 record mondiali in altrettanti benchmark tra cui il più veloce database server (benchmark TPC-C) e java server (Java Server Benchmark SPECjbb). A tre anni dall'acquisizione di Sun, con SPARC T5 siamo avanti a tutti in termini di prestazioni. L'incremento prestazionale continuerà e stiamo introducendo "a livello di silicio" una serie di funzionalità quali accelerazione delle query database, data protection, accelerazione Java, compressione e decompressione dei dati». Il processore SPARC T5 utilizza tecnologia a 24 nm (rispetto alla tecnologia da 40 nm utilizzata sui sistemi T4) con una frequenza di clock a 3,6 GHz. Il numero dei core è stato portato a 16 e ogni core può gestire contemporaneamente fino

a 8 threads (il doppio rispetto al T4). Per supportare questo incremento di prestazioni, rispetto alla generazione precedente, il numero di controller per core è passato da 2 a 8 ed è stata raddoppiata la cache. A livello di sistema, i miglioramenti introdotti sui server SPARC T5 rispetto ai T4 prevede un'ampiezza di memoria di 5 volte, 4 volte larghezza di banda di I/O, capacità di memoria due volte superiore e prestazioni applicative superiori di 5 volte. La gamma di server SPARC T5 si indirizza al settore midrange ed è disponibile in tre versioni a 2, 4 e 8 socket mentre alle esigenze enterprise si indirizzano i due modelli SPARC M5-16 e M5-32 rispettivamente 16 e 32 socket.

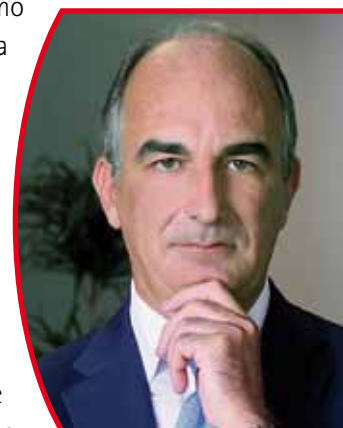
«T5 è un sistema midrange che consente scalabilità nei workload con un'ottima capacità di bandwidth sia verso l'interno sia verso l'esterno – ha osservato Elena Chiesa, sales consultant director Systems di Oracle Italia –, che risponde alle esigenze di ogni tipo di workload applicativo. L'M5 è il primo high end server di Oracle che indirizza l'area mission critical e che sostituisce la vecchia famiglia degli M880 e M900 con caratteristiche di RAS e un rapporto costo/prestazioni molto vantaggioso».

Oracle conta di fare leva sulla diffusione del proprio database per ampliare il mercato dei propri server in ambiente Unix. «Sono prodotti non solo per il mercato installato – ha precisato Ceccarelli – ma anche per attaccare la 'competition'. Ci aspettiamo con questi sistemi di andare a conquistare significative quote nel mercato dei sistemi Unix».

R.F.



Il server Oracle SPARC T5-8



Ennio Ceccarelli
country leader Systems
di Oracle Italia

Emmelibri rinnova l'IT sotto la guida di Sinergy

Emmelibri è la società del Gruppo Messaggerie che controlla, oltre alla società distributrice Messaggerie Libri, le società IE Informazioni Editoriali, Fastbook, Ubik, Opportunity, lbs.it, Melbookstore, Libraccio.it e Mymovies.it. Per far fronte all'evoluzione e alla crescita della propria struttura, nonché alla progressiva rimodulazione dei servizi offerti alle imprese controllate, il Gruppo ha avviato una

Utilizzando i sistemi FAS2240 e V-Series V3240 di NetApp accompagnati dalla tecnologia FlexClone, la società del Gruppo Messaggerie ha avviato una riorganizzazione del proprio comparto IT

NetApp FAS2240



riorganizzazione del proprio comparto IT. L'obiettivo perseguito era di conseguire maggiore flessibilità ai servizi IT, elevata sicurezza nella conservazione dei dati e disponibilità di spazio su disco, secondo principi di efficienza operativa e ottimizzazione dei costi.

Una trasformazione attuata attraverso la consulenza di Sinergy, uno tra i principali System Integrator del panorama italiano ICT, che ha proposto una soluzione basata sui sistemi di unified storage NetApp FAS2240 e sugli open storage controller di NetApp V-Series V3240, accompagnati da una dotazione software in Complete Bundle e dalla tecnologia FlexClone. L'adozione del sistema V-Series ha consentito all'azienda di virtualizzare lo storage anche di altri vendor. Grazie alle funzionalità presenti sulle soluzioni NetApp e all'uso di Snap Mirror, Emmelibri ha anche risolto una serie di problematiche di backup legate ai tempi di salvataggio di alcuni volumi molto consistenti, all'offloading legato a tape che si volevano dismettere e a tempi di RPO (Recovery Point Objective) molto elevati che in alcuni casi raggiungevano una settimana.

L'uso di FlexClone ha consentito di replicare istantaneamente volumi e insiemi di dati, creando copie virtuali e trasparenti e ha consentito a Emmelibri di salvaguardare spazio sui dischi di maggiore qualità dedicati alle applicazioni mission critical e a SAP. ■

HP Moonshot: il server guidato dal software e disegnato per i data center

La spinta applicativa richiede ai data center caratteristiche di scalabilità, velocità e specializzazione per fare fronte alle quali HP ha sviluppato una nuova architettura server modulare e integrata, ottimizzata per specifici workload e pensata per incrementare il livello di efficienza e ridurre il consumo energetico

Annunciato a novembre 2011 il progetto Moonshot arriva ora sul mercato con i primi prodotti di questa nuova piattaforma server x86 che HP definisce come "disegnata per i data center e costruita per l'ambiente".

La gamma Moonshot contraddistingue i prodotti di un'architettura server scalabile, basata su moduli hardware estremamente compatti e specializzati per specifici workload e task applicativi, che sfruttano microprocessori comunemente installati negli smartphone e nei tablet diminuendo il consumo energetico e offrendo un footprint ad alta densità per ridurre al minimo lo spazio occupato all'interno del data center.

I singoli chassis condividono i consueti componenti, incluso il fabric, la gestione HP Integrated Lights Out (iLo), l'alimentazione e le ventole di raffreddamento. Questo approccio, secondo HP, consente di ottenere vantaggi molto consistenti in termini di costo legati al risparmio energetico e alla riduzione degli ingombri oltre che un notevole incremento di efficienza per la semplicità, la flessibilità e la natura specializzata che contraddistingue il modello architetturale Moonshot. HP ha previsto una roadmap per il rilascio progressivo di "cartucce" di dimensioni talmente ridotte da supportare fino a 1800 moduli server all'interno di un rack standard di dimensione 42 U.

Il primo server attualmente disponibile è siglato HP Moonshot 1500 ed è specializzato per i carichi di lavoro di Web hosting. Si tratta di un enclosure server in formato 4.3U equipaggiato con 45 cartucce basate su processore Intel Atom S1200, uno switch di rete, memoria DIMM da 1 GB e un hard drive.

La roadmap annunciata da HP prevede il progressivo rilascio di nuovi moduli Moonshot a partire dalla seconda metà del 2013. Questi server saranno basati sui processori di diversi partner HP (Intel, AppliedMicro, Calxeda, Intel e Texas Instruments Incorporated), dedicati a rispondere alla sfida IT generata dagli ambienti social, cloud, mobile e Big Data e specializzati per applicazioni di analytics, calcolo ad alte prestazioni, videogiochi, servizi finanziari, genomica, riconoscimento facciale, analisi dei video. La piattaforma Moonshot è corredata anche da una nuova gamma di servizi specializzati di consulenza messi a disposizione da HP.



La virtualizzazione del desktop per le PMI

DataCore Virtual Desktop Server (VDS) è la nuova soluzione software sviluppata dal software vendor per le esigenze delle PMI alla ricerca di soluzioni di virtualizzazione per ambienti dai 50 ai 200 desktop virtuali. DataCore, specializzata nello sviluppo di soluzioni software per la virtualizzazione dello storage e nota soprattutto per il suo hypervisor storage denominato SANsymphony-V, ha annunciato di aver ampliato il proprio portafoglio d'offerta con una soluzione per la virtualizzazione del desktop. Si tratta della piattaforma software DataCore VDS (Virtual Desktop Server) che si indirizza alle esigenze delle aziende di piccole e medie dimensioni che sono alla ricerca di soluzioni di virtualizzazione del desktop semplici e a basso costo in ambienti che ospitano tra 50 e 200 desktop virtuali. DataCore VDS è una soluzione di storage che sfrutta le funzionalità di virtualizzazione di Microsoft e i vantaggi offerti dall'architettura di DataCore per rendere la VDI semplice e conveniente. Si tratta di una soluzione infrastrutturale specificamente pensata per le applicazioni, che sfrutta in modo ottimale i vantaggi architetturali di DataCore con l'obiettivo di mettere a disposizione desktop virtuali sempre attivi. All'utente finale viene assegnata una macchina virtuale a uso personale per utilizzare applicazioni, navigare su Internet, scaricare documenti. Spegnendo la macchina virtuale e poi riaccendendola, questa torna allo stato in cui si trovava prima dello spegnimento, esattamente come accade quando si chiude e riapre il coperchio di un portatile. DataCore VDS è pronto all'uso per qualunque server e con qualunque storage. Si basa su un singolo server e comprende gli strumenti di amministrazione Windows necessari a rendere disponibili desktop virtuali gestiti a livello centralizzato.

DataCore™ VDS

Un nuovo sito dove aggiornarsi sulle ultime novità relative all'innovazione ICT per le aziende. Si tratta di un'area dedicata al business to business nel portale Tom's Hardware (www.tomshw.it) curata dalle redazioni di SOLUTIONS, DIRECTION e PARTNERS. Notizie quotidiane e approfondimenti per mantenersi informati.

Il servizio accessibile in modalità cloud lanciato da Register.it, società del Gruppo Dada, permette di realizzare in modo semplice e direttamente online siti Web

CloudSite per realizzare siti Web in pochi minuti



per la realizzazione del sito Web avvengono direttamente online tramite browser, grazie all'utilizzo di una piattaforma basata sulla tecnologia HTML 5 che non richiede alcun programma da caricare.

Register.it, società del Gruppo Dada ha rilasciato CloudSite, un servizio usufruibile in modalità cloud che consente in pochi e semplici passi di sviluppare un sito Web e di pubblicarlo online. Il servizio permette di utilizzare una gamma di template realizzati da grafici professionisti (attualmente sono circa 500 quelli disponibili) come punto di partenza e di personalizzarli attraverso un'unica interfaccia di gestione integrata, localizzata in lingua italiana, molto semplice e basata su un approccio "drag and drop". Tutte le operazioni necessarie

L'utilizzo di HTML 5 consente la portabilità del sito realizzato anche su smartphone e tablet e favorisce l'indicizzazione sui motori di ricerca. Il sito viene realizzato su piattaforma cloud e ospitato sulla "nuvola" di Amazon. CloudSite permette anche di inserire componenti "social" con il supporto di tutte le principali piattaforme da Facebook a Twitter. Questo servizio si indirizza prevalentemente alle piccole e medie aziende o agli utenti professionali che desiderano predisporre una presenza base sul Web, ma anche a un'utenza

più esperta fatta di freelance o Web agency che possono sfruttare questa piattaforma per realizzare siti da proporre ai propri clienti; per questi "rivenditori" Register.it sta predisponendo dei programmi dedicati.

"Da sempre il nostro target sono i servizi digitali per PMI e professionisti - ha osservato Claudio Corbetta, amministratore delegato del Gruppo Dada -. CloudSite è un software per la creazione di siti Web con caratteristiche innovative e crediamo che sarà uno dei nostri prodotti di punta per il 2013".

CloudSite è proposto in due versioni: Design e Business. L'offerta Design è pensata essenzialmente per la creazione di siti vetrina al costo di 6,90 euro al mese. La versione Business prevede un numero illimitato di pagine, accesso multiutente e include tool per l'e-commerce. ■

Nuova musica per i dischi



Riccardo Florio

Molti ritengono che, nel futuro, vedremo scomparire anche le ultime vestigia di meccanica dal data center, garantite finora dalla presenza degli hard drive, per cui è ancora possibile utilizzare termini quali "motore" e "giri per minuto".

È probabile, infatti, che sia solo una questione di tempo prima che tutto il nuovo storage diventi a stato solido in virtù dei vantaggi offerti in termini di prestazioni, robustezza nonché per le potenzialità di sviluppo di mercato alimentate dai dispositivi mobili.

Detto questo, il tempo in cui questa possibile transizione si verificherà è difficilmente prevedibile e potrebbe essere più lungo di quanto si pensi.

La distanza tra le due tecnologie è, per ora, elevata in termini di costo per capacità e, inoltre, lo storage a stato solido è ancora una tecnologia in forte evoluzione e che richiede passi in avanti sul versante della standardizzazione.

Importanti innovazioni sul versante dell'affidabilità sono stati fatti con lo sviluppo delle tecnologie Single-Level Cell (SLC) ed Enterprise Multi-Level Cell (eMLC) che si sono differenziate dagli standard utilizzati sui dispositivi di consumo aprendo la strada a un utilizzo specifico, ma egualmente molto significativo, dei sistemi a stato solido in ambito enterprise.

In uno scenario di gestione differenziata delle informazioni, infatti, non serve che tutto lo storage sia estremamente performante.

Gli SSD trovano così spazio all'interno dei compiti che richiedono massime prestazioni, come nell'analisi in tempo reale su informazioni critiche, nella gestione dei database, nelle applicazioni di analytics sui Big Data o, in generale, all'interno di ambienti caratterizzati da un elevato livello di virtualizzazione.

È stato stimato che in alcuni casi di installazioni enterprise una piccola percentuale (4-5%) di storage a stato solido sia sufficiente per estendere i vantaggi prestazionali di specifiche operazioni e processi all'intero ambiente storage.

Gli hard disk «volano» con l'elio e il calore

Peraltro, nel frattempo, l'hard disk non resta fermo.

Si prepara, infatti, il rilascio degli hard drive che utilizzeranno elio in sostituzione dell'aria all'interno del case sigillato.

I benefici sono legati alla inferiore densità dell'elio, circa 1/7 di quella dell'aria, che determina un minor attrito sulla meccanica rotante interna e sui bracci meccanici che posizionano la testina sulla traccia dati, col risultato di conseguire una maggiore affidabilità, un MTBF (Mean Time Between Failure) più lungo e minori consumi energetici.

Un ulteriore beneficio ottenibile è la possibilità di collocare in modo più ravvicinato i piatti dei dischi, così da ridurre le dimensioni degli hard disk oppure inserire più piatti nel medesimo "case" e aumentare in proporzione la capacità.

Si stima che questo approccio permetterà, per esempio, di disporre di una capacità da 7 Terabyte all'interno di un disco da 3,5 pollici.

Ma le novità tecnologiche in preparazione sono molteplici. Per esempio, alcuni ricercatori stanno mettendo a punto una tecnologia che prevede l'utilizzo di impulsi di calore super veloci per scrivere su sistemi storage magnetici invece di utilizzare un campo magnetico promettendo un enorme incremento della velocità di scrittura.

Parlando di storage non va, infine, dimenticato il buon vecchio tape, che ha compiuto 61 anni e che certamente sarà in circolazione ancora per un bel po', perlomeno per il mercato di sostituzione, considerando l'enorme quantità di informazioni archiviate a lungo termine su questo tipo di media.

Non a caso, continuano a essere rispettate le roadmap previste per tecnologie a nastro magnetico come LTO, attualmente arrivato alla sesta generazione che offre una capacità nativa di 2,5 TB su singola cartuccia e in grado di raggiungere capacità nativa di 12,8 TB già alla ottava generazione. ■

È disponibile il libro sullo **STORAGE**

È disponibile il libro "Storage" realizzato da Reportec. In circa 300 pagine analizza i temi che definiscono le nuove modalità di approccio come l'evoluzione verso uno storage basato su IP e Internet, l'interesse per una sua fruizione come servizio in modalità Cloud, la crescita dei dati non strutturati, le esigenze connesse ai Big Data per una corretta pianificazione del business, il personal cloud, l'efficientamento, la virtualizzazione, la continuità operativa. Completa il volume l'esame della proposizione di un significativo numero di aziende che nello storage e nei servizi correlati hanno assunto un ruolo di primo piano.



Il libro è acquistabile al prezzo di 50 euro (più IVA 21%)
dal sito Web www.reportec.it/librostorage

oppure richiedendolo a info@reportec.it - tel 02 36580441 - fax 02 36580444

MOBIZ - MOBILITY FORUM 2013



12 Giugno 2013 • Milano, Hotel Melià

L'ENTERPRISE MOBILITY VERSO NUOVI ORIZZONTI: DAL BYOD AGLI ENTERPRISE APP STORE

Enterprise App Store, BYOD, tabletization, IT consumerization. Se c'è un ambito d'innovazione che ha creato 'buzzwords' ma anche 'messo in subbuglio' l'IT aziendale, questo è quello della mobility. Perché al di là delle terminologie di moda, la tecnologia mobile – il tritico tablet, smartphone e app in primis – sta realmente impattando sui processi di business e sui sistemi informativi aziendali. Per non subire negativamente questo impatto, ma riuscire a governarlo in direzione di un miglioramento dei processi (e quindi del business), i CIO si sono messi al lavoro per sviluppare una strategia di enterprise mobility mirata alla creazione e gestione, dal punto di vista tecnologico e culturale, di una vera e propria organizzazione mobile.

Nel corso della seconda edizione dell'IDC Mobiz – Mobility Forum 2013 si susseguiranno sul palco gli interventi:

- I nuovi orizzonti delle strategie di enterprise mobility nelle imprese italiane
- Come 'vendere' una strategia mobile al proprio CEO
- Enterprise App Store: il percorso delle aziende italiane
- Dalla 'shadow IT' al BYOD: il ruolo del CIO
- L'MDM come piattaforma di governance e sicurezza

La partecipazione è gratuita per le aziende utenti finali.

Platinum Sponsor



Per informazioni e registrazioni:

Doriana Garofalo
Senior Conference Manager, IDC Italia
0228457.315
dgarofalo@idc.com

<http://www.idcitalia.com/eventi/mobiz2013>

#IDCMobiz13

Con il contributo di



Conference Partner - Talk Show



Conference Partner - Marketing Digitale

