

DIRECTION Reportec 82

SOLUZIONI SERVIZI E TECNOLOGIE ICT

TREND

Assinform: si deve fare di più

ICT SECURITY

Proteggere il cloud con la crittografia quantistica

PMI

HP Pro: alte prestazioni per le PMI
Canon espande la stampa

STORAGE

Aziende alle prese con il Software Defined Storage

REPORT

CLOUD COMPUTING E IT AS A SERVICE

Con approfondimenti dedicati a

FUJITSU - HITACHI SYSTEMS CBT - RETELIT - ARUBA - CIE TELEMATICA - INFOR -
TELECOM ITALIA | TIM - INEBULA - F-SECURE - DIMENSION DATA



DE gustare

alla scoperta dei sapori d'Italia



ROAD TO DUBAI, LE ECCELLENZE ITALIANE SI PRESENTANO

**giornalisti,
enologi,
chef,
nutrizionisti,
esperti alimentari
vi promettono
un'esperienza
nuova**

01 GIUGNO 2015

La Toscana di Biella

Agricoltura biodinamica

Asparago in cucina



OLIO, FIRMATO
PROTOCOLLO PER
VALORIZZARLO



SARCHIO,
SFOGLIETTE BIO PER
TUTTI I GUSTI



DIETA
MEDITERRANEA
PREMIO
GRUPPO



DE gustare
alla scoperta dei sapori d'Italia



Alla corte del RE

www.de-gustare.it

L'opinione

Le reti sono pronte per le nuove generazioni di servizi? 4

REPORT

CLOUD COMPUTING E IT AS A SERVICE 5

Verso un modello di cloud ibrido 6

Ottimizzare e risparmiare con il cloud computing 7

L'approccio al cloud di Fujitsu per la Human Centric Intelligent Society 10

Hitachi Systems CBT: cloud all'insegna di continuità e internazionalizzazione 14

L'infrastruttura Retelit per servizi di connettività e business continuity 16

Le soluzioni data center di Aruba per la legacy transformation 18

Da CIE Telematica soluzioni di rete e controllo per i servizi nell'Era cloud 20

Le soluzioni cloud di Infor per il business e l'ottimizzazione 22

Cloud transformation con Telecom Italia|TIM 24

Le soluzioni Cloud ibride iNebula per proteggere i dati aziendali 26

Mobilità sicura nel cloud con F-Secure Freedom for Business 28

Il cloud ibrido di Dimension Data per la trasformazione dell'IT 30

L'opinione

La resilienza nell'impari lotta per la sicurezza 33

server&storage

Le aziende alle prese con il Software Defined Storage 34

pmi

HP Pro: alte prestazioni per le PMI 35

Canon espande la stampa per le PMI 36

Achab automatizza business continuity ed endpoint management 37

ict security

Proteggere il cloud con la crittografia quantistica 39

Commvault: massima flessibilità per crescere insieme 40

Da Fortinet più sicurezza per cloud e data center 41

trend

Assinform: si deve fare di più 42

È ora di pensare alla Z generation 44

I Big Data sostengono l'application economy 45

L'opinione

Il posto di lavoro 2.0 46

Direction Reportec - anno XIII - numero 82 mensile ottobre 2015 Direttore responsabile: Riccardo Florio
In redazione: Giuseppe Saccardi, Gaetano Di Blasio, Paola Saccardi. Hanno collaborato: Gian Carlo Lanzetti
Grafica: Aimone Bolliger Immagini da: Dreamstime.com Redazione: via Marco Aurelio, 8 - 20127 Milano
Tel 0236580441 - fax 0236580444 www.reportec.it - redazione@reportec.it
Stampa: A.G. Printing Srl, via Milano 3/5 - 20068 Peschiera Borromeo (MI) Editore: Reportec Srl, via Gian Galeazzo 2, 20136
Milano Presidente del C.d.A.: Giuseppe Saccardi Iscrizione al tribunale di Milano n° 212 del 31 marzo 2003 Diffusione (cartaceo
ed elettronico) 12.000 copie Tutti i diritti sono riservati; Tutti i marchi sono registrati e di proprietà delle relative società.

**COGLI L'OPPORTUNITÀ
DI RICEVERE DIRECTION
COMODAMENTE NELLA TUA
CASELLA DI POSTA
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



di Giuseppe Saccardi

Le reti sono pronte per le nuove generazioni di servizi?

Adeguare un'infrastruttura di rete ideata anche solo un quinquennio addietro, durata non inusuale di una rete, o i cui apparati nodali possono risultare datati, pur se tecnicamente ottimi, non è sempre una cosa semplice, anzi, generalmente non lo è. La cosa vale, soprattutto, per quanto riguarda la rete di accesso e cioè quella a più stretto contatto con l'utilizzatore o un'azienda, presso la quale vengono installati i CPE (Customer Premises Equipment).

Il problema risale nel tempo. Quando si sono stese le reti ottiche per le dorsali, l'elevato numero di fibre generalmente installate ha fatto sì che raramente il problema di capacità di banda disponibile finisca con il porsi. Tutt'altra faccenda è invece quello che è accaduto per la rete di accesso, dove le connessioni xdsl sono generalmente datate, le connessioni in fibra poco diffuse, se non in ambiti urbani appetibili, e le velocità non al passo con le esigenze degli utenti.

Il dato di fatto è che in un quinquennio le esigenze degli utenti sono cambiate radicalmente, così come le velocità trasmissive e le caratteristiche dei dispositivi di cui dispongono in ufficio o nell'ambito domestico. Di conseguenza, senza rinnovare adeguatamente la rete di accesso per renderla adatta alla diffusa mobilità, alle reti mobili di nuova generazione, al video in altissima definizione e a Internet a larghissima banda, che richiedono connessioni con elevate velocità trasmissive, si corre il rischio di creare dei colli di bottiglia che renderebbero problematico non solo erogare nuovi servizi, ma anche il solo mantenere in essere, in modo efficiente e in linea con gli SLA, quelli attualmente esistenti.

Il problema di come rinnovare la rete di accesso è però critico per realtà non di green field e dove vi sia la necessità di supportare l'installato, magari con terminazioni TDM, con connessioni IP, MPLS e così via.

Non si tratta quindi solo di tecnologie, ma anche di disporre della capacità progettuale che permetta di implementare un piano di evoluzione in grado di affrontare le nuove sfide ma anche di salvaguardare l'installato e garantirne una migrazione il più lineare possibile. Soprattutto perchè difficilmente un utente accetterebbe di cambiare i propri sistemi perchè la rete non supporta il tipo di interfaccia che sta a fronte del suo sistema informativo o di comunicazione in voce e dati. In un momento in cui tutta l'attenzione sembra concentrata sul software e sul virtuale, la rete e gli apparati che la compongono continuano a costituire l'ossatura indispensabile per l'IT e i nuovi servizi rivolti al privato e agli utenti di public utilities.

*

CLOUD COMPUTING E IT AS A SERVICE

Molte sono le opportunità di ottimizzazione e riduzione dei costi che il modello cloud propone. Una serie di vantaggi che si aprono in modo trasversale non solo alle realtà di livello enterprise, ma anche alle PMI.

La scelta del come migrare e di cosa migrare resta complessa mentre sempre più aziende si orientano verso modelli ibridi in grado di coniugare il meglio del public e del private cloud.

Nel frattempo anche le applicazioni che si spostano sul cloud cominciano a cambiare natura e si affacciano ormai anche servizi affidabili per la gestione delle mission critical.

Sul fronte tecnologico molte delle difficoltà che fino a poco tempo fa rallentavano i processi decisionali sono state superate, dalla sicurezza, alla compliance, all'affidabilità, alla disponibilità di banda.



VERSO UN MODELLO DI CLOUD IBRIDO

Per un certo periodo di tempo il dibattito sul cloud si è posto nella forma cloud privato contro cloud pubblico. Un antagonismo non nuovo all'ICT (si pensi al periodo in cui si dibatteva tra SAN e NAS oppure tra modello centralizzato e client server) e che, come è avvenuto in altri casi del passato, si è risolto con la consapevolezza che è auspicabile e, anzi, possibile, trovare un modo per usufruire dei vantaggi associati a ognuno degli aspetti antagonisti.

D'altronde appare inverosimile che le grandi aziende decidano di abbandonare tout court il ricorso a modelli di informatizzazione interna e proprietaria o che sostituiscano le risorse umane con un servizio totalmente esterno, perché in molti casi è proprio su questo che si basa il loro vantaggio competitivo sul mercato globale nonché la garanzia che danno ai clienti di corrispondere a requisiti normativi specifici e stringenti.

Quello che però sta avvenendo è la scelta di predisporre un private cloud interno in modo da poter sviluppare rapidamente applicazioni ed erogare capacità IT alle divisioni o alle società del gruppo su base pay per use capace di interagire dinamicamente con risorse esterne presenti nel cloud pubblico e integrabili all'interno dei processi aziendali. Se la componente private permette di operare rimanendo al riparo di soluzioni perimetrali di sicurezza e di avere in ogni istante la consapevolezza di dove si trovano i propri dati critici, l'accesso ai servizi public

cloud amplia le potenzialità sul versante applicativo, di sviluppo, di flessibilità e di time-to-market.

Attualmente l'approccio più seguito per il cloud ibrido prevede di spostare sulla parte cloud esterna all'azienda unicamente le applicazioni che non costituiscono un vantaggio competitivo, non sono mission critical e sono solo debolmente connesse e integrate con applicazioni business critical o non lo sono per niente. Si tratta, oltretutto, di applicazioni che non richiedono livelli di sicurezza particolarmente stringenti.

Molti percorsi di migrazione al cloud proposti da vendor e fornitori di servizi partono proprio da un assessment indirizzato a suddividere in due classi le tipologie di applicazioni, verificare in quale ricadono, una per una, quelle aziendali, e di conseguenza procedere con il loro spostamento su cloud privato o pubblico.

La valutazione richiede attenzione a molti aspetti come per esempio, in modo esemplificativo e non esaustivo:

- la gestione fisica del data center;
- la struttura fisica del sistema di management e di provisioning;
- la gestione fisica dell'infrastruttura di connettività e di rete;
- la gestione dei database, del loro provisioning e relativa manutenzione;
- la gestione delle applicazioni nel loro ciclo di vita;
- la gestione degli application server e del software di middleware;
- il test delle nuove release prima del passaggio in produzione;
- la gestione delle patch e la loro

distribuzione;

- la formazione del personale all'uso delle applicazioni.

La disponibilità di servizi con SLA garantiti e la presenza sul mercato di cloud service provider affidabili potrebbe tuttavia modificare in tempi relativamente brevi il numero e la qualità delle risorse che vengono accedute nel public cloud e aprire la strada per lo spostamento su questo lato di applicazioni di tipo mission critical e con esigenze crescenti di sicurezza.

Nel grado di adozione e nella tempistica connessa un ruolo lo ha anche la differenza di caratteristiche tra IaaS e SaaS. In particolare, per quanto concerne l'IaaS ci si può trovare nella condizione di dover apportare solo cambiamenti limitati per ampliare, dove serve, l'architettura del proprio Data Center; mentre lo spostamento di servizi ERP, database e CRM nel cloud ha ripercussioni importanti sui processi di business. *



OTTIMIZZARE E RISPARMIARE CON IL CLOUD COMPUTING

In un contesto economico caratterizzato da un'elevata attenzione ai costi e dove i budget sono preferibilmente indirizzati verso attività correlate strettamente al core business e alla profittabilità, gli aspetti economici si affermano come determinanti nel pilotare l'evoluzione verso sistemi informativi in toto o in parte basati sull'utilizzo di servizi esterni in una logica di pay per use. Il desiderio delle aziende di far evolvere il proprio sistema informativo a supporto del business in una logica di costo basato sull'effettivo utilizzo e aderente alle effettive esigenze del mercato sta continuamente alimentando l'interesse per il cloud computing e l'IT as a Service come strumenti per ottimizzare i costi.

Gli aspetti economici da valutare sono articolati e vanno esplorati a fondo per riuscire a conseguire i risultati auspicati.

Gli aspetti economici

I cloud service provider stanno ottenendo una crescente attenzione proprio a seguito della possibilità di realizzare forti economie di scala a livello di installazioni server, di storage e delle licenze software e della conseguente possibilità di girare agli utilizzatori una parte consistente di questi risparmi.

Ma se il risparmio in infrastrutture è un aspetto che nella vita di un'azienda e di un suo manager incide a livello di Capex e quindi su un piano sostanzialmente di "untantum", ben altri sono i benefici

e gli economics che sono coinvolti nell'operatività quotidiana di un'azienda, della sua organizzazione e della sua gestione.

Uno degli elementi a valore più apprezzati da un manager in un approccio basato su cloud consiste nella sostanziale trasparenza operativa dei costi dell'IT per il budget aziendale e il fatto che tale costo possa essere continuamente e più facilmente adattato alle effettive esigenze.

La suddivisione ormai da considerare "classica" del cloud computing prevede tre macro aree principali:

- **IaaS (Infrastructure-as-a-Service)** che prevede le risorse infrastrutturali di calcolo, di storage, di rete e di sicurezza sotto forma di servizio;
- **PaaS (Platform-as-a-Service)** che riguarda gli elementi fondamentali per costruire nuove applicazioni;
- **SaaS (Software-as-a-Service)** che caratterizza i servizi applicativi WAN-enabled.

Anche in un'analisi di costi e benefici è possibile fare riferimento a questa suddivisione, che pure non è l'unica possibile (è, per esempio, possibile un'ulteriore suddivisione di ognuno dei tre livelli).

Infrastruttura e data center nell'era del cloud

Predisporre un Data Center porta a dover affrontare una serie di problemi di varia natura e complessità. Innanzitutto come ottenere un'architettura e una soluzione ad alta affidabilità (almeno al 99,999%). Il problema successivo è rappresentato da come implementare una soluzione ad alta densità in modo da



poter far fronte a richieste di capacità di calcolo improvvise o in forte crescita senza dover continuamente porre mano all'acquisto di nuovi server, alla loro sostituzione con apparati più potenti o alla costruzione di nuovi siti. Un terzo punto è come realizzare una piattaforma molto robusta in grado di rispondere a SLA molto severi: si pensi, per esempio, all'erogazione di servizi in ambito finanziario. Non va poi trascurato il problema di come adeguare e gestire l'infrastruttura abilitante di servizio legati all'alimentazione elettrica e al raffreddamento.

Adottare un modello IaaS per l'infrastruttura può eliminare queste problematiche, abilitando l'accesso immediato alle tecnologie più recenti nel minor tempo possibile, compatibili con le norme e con le esigenze più stringenti, e soprattutto con garanzie di business continuity elevate.

Sotto il profilo economico le opportunità di risparmio ottenibili da un approccio orientato all'IaaS possono essere valutate semplicemente come la differenza esistente tra i costi sostenuti a livello aziendale per un IT proprietario (a loro volta dipendenti dal grado di efficienza dell'infrastruttura realizzata) rispetto ai costi del servizio erogato dal provider. Se il proprio reparto IT ha già provveduto a effettuare profonde attività di consolidamento e di virtualizzazione di server e storage e si tratta di un'ambiente Data Center molto ampio è probabile che la differenza esistente tra le due alternative non sia significativa e tale da giustificare il ricorso al cloud.

Platform as a Service e Software-as-a-Service

Nel momento in cui si passa ai livelli successivi di astrazione le cose cambiano profondamente perché è con i servizi PaaS e SaaS che i risparmi e i benefici economici hanno potenzialità per diventare ancora più significativi.

A livello di PaaS i risparmi diventano consistenti perché oltre che sui costi di infrastruttura si va ad incidere su quelli connessi alla gestione della intera piattaforma, compresi il sistema operativo e le componenti software abilitanti per la applicazioni come il database. A ciò va aggiunto anche il beneficio, difficile però da quantificare economicamente, di conseguire una maggior reattività e miglioramenti nel time-to-market di nuovi servizi.

Il Software as a Service può considerarsi una frontiera avanzata dell'evoluzione verso il Cloud che porta le applicazioni business all'esterno dell'azienda. Mentre le componenti IaaS e PaaS interessano tipicamente il CIO e solo marginalmente i responsabili delle divisioni e aree aziendali, con il SaaS si entra nel cuore del funzionamento delle applicazioni e dell'operatività sul campo delle aziende. È quindi uno strato critico, e dove una scelta deve essere attentamente ponderata, così come l'integrazione di servizi interni con servizi esterni.

Un esempio di aree applicative attinenti al SaaS è costituito da applicazioni CRM, ERP, communication e anche da applicazioni di sicurezza. A livello di Software as a Service ai benefici precedentemente illustrati si aggiungono quindi quelli

connessi alle licenze del software, ai costi di manutenzione del software applicativo, agli aggiornamenti delle versioni, alla gestione delle patch, alla gestione degli SLA.

I vantaggi di business

Scegliere il modello cloud permette di ottenere potenzialmente una serie di importanti benefici a livello di business.

Il primo è la possibilità di spostare il baricentro del budget dal Capex all'Opex e di conseguenza di creare una stretta correlazione tra la spesa per le risorse necessarie e il trend di adozione e di ritorno economico di un servizio.

Da questo punto di vista i momenti di crisi, di contrazione di mercati, di incertezze economiche, di difficoltà nel prevedere l'uscita da un ciclo negativo come accade in questo momento, possono rappresentare un driver per il cloud.

Il ricorso al cloud porta a una ri-



duzione dei picchi di investimento necessari per approntare un'infrastruttura IT e questo risparmio può essere sfruttato per ridurre i costi dei propri prodotti quando la domanda è ridotta a causa di un ciclo economico difficile, senza che per questo non si sia in grado di adeguare rapidamente le capacità di calcolo e storage, quando la domanda torna a crescere.

In secondo luogo, permette al proprietario del servizio di ridurre il costo del personale addetto all'amministrazione del proprio sistema IT perché si evita di acquistare server o storage ulteriore ma si ricorre alle corrispondenti risorse di elaborazione e archiviazione in cloud, oltre che a quanto necessario in termine di rete e di licenze. Il cloud semplifica l'espansione del servizio poiché non sono necessari importanti investimenti in Capex per espandere o aggiornare l'architettura IT esistente al fine di sup-

portare la nuova utenza nel caso, auspicato, di successo del servizio sviluppato.

Un ulteriore beneficio importante deriva dal metodo di pagamento di tipo "pay as you grow", che si rivela molto più strategico per il business perché garantisce una elevata trasparenza dei costi operativi. L'approccio cloud permette anche di impostare diversamente e cambiare gli Economics connessi alle strategie aziendali di ridurre il rischio associato a eventi catastrofici che possono rallentare se non arrestare l'operatività, riducendo consistentemente i budget coinvolti.

Non solo enterprise

Questi benefici per troppo tempo sono stati considerati come una prerogativa esclusiva delle realtà di livello enterprise; tuttavia la loro valenza è da considerare trasversale.

Basti pensare a come le piccole

aziende o le start-up abbiano sempre trovato nei significativi investimenti iniziali in infrastrutture una forte barriera per lo sviluppo della propria offerta di servizi e di successiva proposizione al mercato; soprattutto in un Paese come l'Italia dove l'accesso al credito è meno facile che altrove.

Il ricorso al cloud permette a queste iniziative di orientare le spese a quanto strettamente correlato all'idea, al business che ne deriva e quindi di avere un miglior conto economico, maggiori probabilità di ottenere i risultati previsti e di anticipare il rilascio dei servizi rispetto a un approccio convenzionale. Inoltre, si riducono i costi fissi poiché diventa possibile, per esempio, richiedere l'utilizzo pro tempore di un certo numero di server, specificando anche il numero di processori necessari per ognuno, la velocità dei bus, la capacità dell'I/O, il numero delle istanze applicative che servono, oppure quanto storage necessita e di che tipo, con quali caratteristiche RAID o di velocità di accesso ai dischi.

Il ricorso al cloud mette anche a disposizione un'efficace soluzione di Disaster Recovery a basso costo. Considerando che i cloud service provider provvedono a loro volta ad operare con un approccio atto a far fronte a disastri e quindi a duplicare i propri ambienti Data Center. In sostanza si viene a disporre di una soluzione di backup doppia che è in grado di assicurare un elevato grado di resilienza nei confronti di eventi anche catastrofici e su ampie aree territoriali. *



L'approccio al cloud di Fujitsu per la Human Centric Intelligent Society

Il cloud rappresenta uno dei punti salienti nella strategia di Fujitsu per un efficiente IT, strategia che si è sostanziata in un portfolio che spazia dagli elementi infrastrutturali sino ad applicazioni complesse volte a salvaguardare dati e funzionalità applicative.

Se per le aziende l'obiettivo finale che ci si propone adottando il cloud è chiaro, e cioè più efficienza e flessibilità e meno costi di gestione e operativi, non sempre si è d'accordo o si hanno ben chiari gli aspetti da considerare e su cui centrare l'attenzione, nonché su come intraprendere, e con l'aiuto di chi, la strada verso un IT basato in toto o in parte sul cloud.

Il tema di quale possa essere il modo migliore per un'azienda per evolvere verso il cloud lo abbiamo affrontato con l'ausilio di Roberto Cherubini, IT Architect Consultant di Fujitsu Italia.

Va innanzitutto considerato che per quello che riguarda Fujitsu il cloud si prefigura come una delle piattaforme naturali per realizzare la delivery e il provisioning di nuove applicazioni. Questo, osserva Cherubini, non la differenzia da altri principali operatori del mercato. Quello che però la distingue è che Fujitsu ha sviluppato il suo portfolio di prodotti, applicazioni e servizi per un IT "Cloud centrico" in base a una vision globale che definisce "Human Centric Intelligent Society".

È una visione che si evidenzia esse-

re trasversale a tutte le sue iniziative, e nella quale sia quello che riguarda l'innovazione dal punto di vista della società che necessariamente del business, è volto a favorire l'utilizzo delle informazioni in modo intelligente e, contestualmente, a consentire, attraverso l'utilizzo ottimale delle tecnologie di comunicazione, la condivisione più ampia, semplice e sicura possibile delle diverse tipologie di informazioni.

In sostanza, quella di Fujitsu, si dimostra una vision che si proietta oltre il mero aspetto tecnologico e vuole rappresentare il substrato fondamentale con il quale elaborare

Roberto Cherubini,
IT Architect Consultant di Fujitsu Italia



nuove applicazioni di business e di ambito sociale che rendano fruibili a tutti gli esseri umani la possibilità di disporre di nuove applicazioni e di vivere in modo sempre migliore.

La vision di Fujitsu è di lungo termine. Non ha una scadenza ma è in continua evoluzione e divenire, ed è indipendente da come evolve la tecnologia in modo da far fronte alle diverse esigenze delle diverse aree mondiali, che devono avere la possibilità di procedere lungo la strada dell'informatizzazione e nell'utilizzo social del cloud in modo anche significativamente diverso.

I benefici in tal senso possono essere consistenti e interessare svariati campi. Ad esempio, in Giappone sono stati realizzati progetti basati sul cloud interessanti il controllo e lo sviluppo dell'agricoltura, progetti che possono essere replicati in altre parti del mondo per migliorare il benessere della società in genere o in particolare di aree mondiali poco sviluppate.

Non intraprendere il percorso verso il cloud può non essere semplice ma, mette in guardia Fujitsu, il non farlo appare di certo rischioso.

«In generale riteniamo che nel futuro le organizzazioni che riusciranno a comprendere appieno questo potenziale avranno prospettive più brillanti. Questo perché ovviamente rimangono veri tutti i benefici che può portare il cloud in termini di agilità, controllo, velocità, efficienza dei costi e quindi la capa-

ciò di sviluppare più velocemente applicazioni a livello di business o in ambito sociale che arricchiscano l'intero ecosistema in cui vive l'umanità», mette in guardia Cherubini.

Infrastrutture e servizi per un cloud a prova di impresa

Se una vision, chiara e proiettata nel tempo, appare essere la condizione sine qua non per permettere alle aziende di intraprendere la strada verso il cloud, da sola, riconosce Fujitsu, questa non basta. Ad essa si deve accompagnare e fare da corollario un adeguato insieme di applicazioni, prodotti e servizi.

«Fujitsu ha sviluppato una vision ed una strategia, che poi però vanno calate sulla realtà tipica di ogni azienda privata o pubblica. A seconda delle caratteristiche della popolazione e dei mercati interessati, nonché della tipologia della società, le esigenze sono anche significativamente diverse. In sostanza, avviare una transizione dall'IT tradizionale sostituendogli o integrandogli un approccio basato sul cloud non è qualcosa di statico o di ripetitivo uguale per tutti. Non esiste un modello di riferimento comune se non nelle sue linee di massima. Di ripetitivo vi è che ciascun ente delinea da solo o con l'aiuto di consulenti quale sia la propria roadmap in questo viaggio che lo porta da un IT tradizionale a un IT basato sul cloud, secondo quelle che possono essere le

sue tappe, le sue esigenze, le sue possibilità e in base anche alle esperienze pregresse», ha osservato Cherubini.

Quello che emerge, ma è un aspetto già ampiamente condiviso, è che per questo tipo di evoluzione è necessario, se non del tutto indispensabile, che ci sia un partner che abbia un'esperienza in questo campo, un partner affidabile ed esperto con cui tracciare la roadmap del viaggio che si intende percorrere. Ed è un ruolo che Fujitsu si è posta in grado di ricoprire.

«Noi ovviamente ci proponiamo in questo ruolo perché oltre ad avere uno dei portafogli di infrastrutture più ampio sul mercato, dai mainframe ai notebook, dai server industry standard allo storage, oltre ai servizi ed alle soluzioni, abbiamo anche team di consulenti esperti nel campo. A questo si affiancano svariate Data Center nelle diverse aree mondiali, non esclusa l'Europa e la stessa Italia, che erogano servizi cloud. Siamo quindi in grado di delineare e di fornire soluzioni molto variegata e articolate in linea con le specifiche esigenze di business di un'azienda. Soluzioni che possono essere sia on-premise sia nel cloud in base a quello che viene riferito come modello di cloud ibrido. L'ampiezza del portfolio ci permette inoltre di individuare e suggerire soluzioni ed infrastrutture che siano realmente aperte, basate su tecnologie open source e facilmente interconnettibili tra loro», evidenzia Cherubini.

Il rovescio del cloud e a cosa porre attenzione

Quando si affronta il tema del cloud e ci si propone di porlo come obiettivo e strumento per far evolvere la propria infrastruttura IT, in modo da renderla più flessibile e conveniente, ci si trova ad affrontare anche aspetti che non sono puramente tecnologici, ma che hanno una pari importanza ai fini del successo di un progetto. In sostanza, ogni medaglia ha il suo rovescio, osserva Cherubini.

Quando si va verso una scelta abbastanza forte, con l'adozione significativa del cloud, sovente ci si trova di fronte alla necessità di rivedere e ristrutturare quelle che sono le risorse IT, ma anche rivisitare i processi aziendali e soprattutto il dover affrontare il tema delle risorse umane al fine di riqualificarle per far cogliere loro le nuove opportunità offerte. Normalmente infatti, la difficoltà non risiede tanto nella tecnologia, che nel caso di Fujitsu è strutturata al fine di semplificare l'adozione dei nuovi modelli, quanto nel tener aggiornato il personale IT sulle nuove tecnologie, sul loro utilizzo e sul come gestirle nel migliore dei modi.

Questi aspetti, mette in guardia Cherubini, costituiscono la parte più qualificante di un progetto e di un partner perché sono in molti a fornire soluzioni cloud sotto forma di infrastruttura come servizio, con la possibilità, ad esempio, di affittare a basso costo risorse o

macchine virtuali, ma più difficile è aiutare una società a delineare cosa vorrà divenire, non solo nel breve periodo, ma anche nel medio-lungo termine.

Fornire consulenza e supporto, ad esempio, su come sfruttare le diverse soluzioni che sono oggi presenti sul mercato, su che cosa è opportuno mantenere in casa e cosa può essere proficuamente migrato sul cloud, o come realizzare, e con che strumenti, un modello di gestione dei processi che sia unificato invece di dover avere differenti modalità di gestione per la parte di IT in-house, nel cloud o nel cloud ibrido, è sicuramente un compito che non tutti i fornitori possono affrontare.

In sostanza, quello che si evidenzia essere l'approccio di Fujitsu consiste nell'affiancarsi a un cliente senza l'esigenza di dover necessariamente vendere una particolare soluzione derivante da un interesse tecnologico specifico.

Non è che non persegua un fine commerciale, ammette Cherubini, cosa del tutto lecita visto il campo in cui opera, ma questo fine è perseguito lasciando al cliente la possibilità di utilizzarne l'esperienza progettuale ed il suo portfolio di offerta come meglio crede con la garanzia di trovarsi un domani con una soluzione aperta che potrà modificare, senza particolari vincoli, in base alle proprie mutate necessità. «Disponendo di un portfolio vastissimo di prodotti, soluzioni e servizi - osserva Cherubini - abbiamo la possibilità di combinarli affini-

ché corrispondano e rispondano alle reali esigenze del cliente, evidenziandone i valori, i pro ed i contro delle diverse alternative, in quanto non esiste una soluzione che sia valida per tutti i problemi».

L'approccio di Fujitsu volto ad assicurare ad un'azienda il massimo grado di libertà è riaffermato anche da Federico Riboldi, Business Programs Manager di Fujitsu Italia. «Abbiamo sempre evidenziato come, a nostro avviso, il cloud non costituisca una soluzione semplice da implementare che possa essere integrata in azienda tout court ma sosteniamo che richieda un'approfondita analisi perché possa dare

Federico Riboldi,
Business Programs Manager di Fujitsu Italia



un immediato e reale beneficio. Per questo l'approccio di Fujitsu consiste nel delineare congiuntamente con i nostri clienti, un percorso coerente che prevede il cloud tra le soluzioni da impiegare e che, per fornire degli effettivi vantaggi, deve essere costruito sulla base delle specifiche esigenze. Si deve partire dalla considerazione che esiste un investimento pregresso ed esiste un futuro a cui si intende arrivare. Per realizzare la soluzione ottimale serve un percorso che Fujitsu disegna assieme al cliente mettendo a fattore comune la propria esperienza nelle soluzioni cloud e negli ambienti più tradizionali on-premise», spiega Riboldi.

Quello di Fujitsu è quindi un approccio che prevede due distinte fasi. Nella prima assume il ruolo di consulente e di partner per disegnare la soluzione necessaria e, solo successivamente, nella seconda, e se desiderato dall'azienda cliente, quella di fornitore anche della componente infrastrutturale e di servizi a sua disposizione.

Un portfolio basato su standard de jure o de facto

Un aspetto fondamentale che si evidenzia nella vision di Fujitsu è costituito dal tipo di tecnologie alla base delle soluzioni cloud che ha a portfolio. Si tratta di tecnologie che hanno fatto proprio il concetto di "openness" e realizzate in aderenza a riconosciuti standard, de jure o de facto, come nel caso del-

le tecnologie Intel X86 per i processori o Microsoft e VMware per la virtualizzazione, ampiamente presenti nelle sue soluzioni.

Fujitsu ha sposato in toto quella che si avvia ad essere una consolidata tendenza del mercato consistente nell'adozione di tecnologie standard, sia perché si può così disporre di un ecosistema più ampio in termini di applicazioni e condivisione di risorse, sia per l'ampia e flessibile intercomunicabilità che si può così avere.

È un approccio confermato, oltre che dai prodotti a portfolio, anche dagli stretti rapporti con la comunità di OpenStack, che rappresenta uno standard in cui tutti possono collaborare o interfacciarsi mediante una tecnologia che non è proprietaria.

«Abbiamo già rilasciato prodotti che utilizzano software di derivazione Open Stack, come ad esempio per lo storage. Questo permette al cliente di potersi muovere su diversi fronti, disporre dei servizi interni che può migrare verso un fornitore cloud, riportare tutto al suo interno o cambiare del tutto fornitore. Viceversa, una tecnologia proprietaria crea un lock-in che rende difficile e più complesso migrare da un fornitore a un altro. Riteniamo che architetture di riferimento basate su standard industriali e software aperto costituiscano la chiave



ETERNUS CD 10000

per avere una maggior possibilità di interconnessione, una maggiore rapidità di implementazione e in generale più bassi costi sia di implementazione che di gestione», osserva Cherubini.

Quello di Fujitsu è in ogni caso un portfolio cloud basato su standard open tra i più ampi esistenti, che spazia, come evidenziato dal dispositivo alla applicazione, sino a reti di data center. Comprende per esempio a livello di infrastruttura l'ampio mondo dei server industry standard che, come accennato, per Fujitsu significa server basati su processori Intel, prodotti come lo storage Eternus CD10000, uno storage "software defined" basato su Ceph (quindi open) progettato per garantire zero downtime, scalabilità e facilità di gestione.

Un data center per il cloud tutto italiano

A chi desidera demandare in toto la gestione del suo IT in una modalità "as a Service", si rivolge il servizio Cloud IaaS Private Hosted, erogato da Fujitsu tramite un data center situato in Italia.

Il data center, che ha rafforzato la sua strategia di investimento in Italia nel settore del cloud computing e dei servizi gestiti, è situato in Milano e permette di erogare servizi cloud IaaS Private Hosted.

L'infrastruttura cloud è basata su soluzioni di ultima generazione con ampia adozione di tecnologie di calcolo e storage di Fujitsu e di suoi partner, ad esempio Intel, e permette di erogare servizi ampiamente personalizzabili.

L'infrastruttura cloud italiana, erogata da un data center di Tier 3, grado che su una scala da 1 a 4 si riferisce a data center particolarmente robusti, ridondati e che presentano livelli molto elevati di protezione dati, disponibilità del servizio e sicurezza logica e fisica, è poi una soluzione locale integrata con l'offerta Global Cloud di Fujitsu, basata su un ampio ventaglio di soluzioni che spazia dai puri servizi IaaS ai servizi PaaS, dal SaaS fino ai Cloud Integration Services. *

Hitachi Systems CBT: cloud all'insegna di continuità e internazionalizzazione

CBT è entrata ufficialmente a far parte di Hitachi Systems, società del gruppo Hitachi Ltd. specializzata nei servizi tecnologici, nell'integrazione dei sistemi e nel cloud. Il nome della nuova società è Hitachi Systems CBT.

«L'operazione rappresenta il riconoscimento da parte di Hitachi Systems delle forti competenze e dell'esperienza sviluppata nel corso di 35 anni da parte di CBT», ha dichiarato Flavio Radice, Presidente e CEO di Hitachi Systems CBT.

Chiara la strategia della nuova società. Il System Integrator continuerà la propria attività nell'ambito dei servizi IT con specializzazione nell'approccio consulenziale e multivendor, nella progettazione e gestione di Sistemi Informativi e della loro sicurezza rivolgendosi alle medie e grandi imprese, private e pubbliche, che hanno la necessità di implementare le proprie infrastrutture informatiche integrandole con servizi e soluzioni ad alto contenuto tecnologico.

«I valori del brand Hitachi sono sinonimo di qualità, etica, deontologia professionale, competenze tecnologiche, solidità finanziaria, capacità di investimento. Questo rappresenta un'ulteriore garanzia per i nostri clienti. Quando ci sono in gioco i dati, i sistemi informativi, la sicurezza delle informazioni, fa la differenza sapere di poter contare su di un partner qualificato, come da sempre è Hitachi Systems CBT», ha evidenziato Flavio Radice.

Il posizionamento commerciale di Hitachi Systems CBT continuerà ad essere incentrato sulla progettazione, realizzazione, gestione e manutenzione di sistemi, applicazioni, servizi e soluzioni erogate in cloud attraverso i propri data center di Milano e Roma. In particolare il cloud, l'outsourcing, la sicurezza e le soluzioni in ambito Enterprise Information Management continueranno a rappresentare per Hitachi Systems CBT le aree strategiche dell'IT su cui concentrare l'attenzione con delle Business Unit dedicate e attive su progetti mirati e fortemente focalizzati in base all'esperienza e alle competenze acquisite nel tempo.

«Il nostro approccio al cloud non è stato casuale ma è derivato da una visione strategica volta a fornire ad aziende e partner un reale valore aggiunto. È un cloud che a servizi IaaS e PaaS abbina una forte componente di Sicurezza, non solo in termini di servizi che forniamo, ma anche in quanto è una sicurezza intrinseca nella qualità e nel grado di sicurezza dei data center con cui eroghiamo i servizi cloud. In pratica, quando forniamo un servizio Cloud esportiamo in casa del cliente la sicurezza che noi stessi usiamo al nostro interno e che è certificata ai massimi livelli delle normative esistenti», ha illustrato Flavio Radice. Un elemento fortemente differenziante dell'offerta di Hitachi Systems CBT, è che non si limita come per la maggior parte degli operatori, alla sola componente

infrastrutturale, e cioè storage e server.

«Nel nostro portfolio cloud abbiamo fatto la scelta strategica di inserire anche soluzioni ad alto valore aggiunto per le aziende, soluzioni che permettono di sgravare un cliente dalle problematiche connesse alla gestione del software, delle licenze, delle release, della corrispondenza alle normative. Sono tutti aspetti di cui ci facciamo carico in modo che il cliente possa concentrarsi sul proprio core business. La nostra offerta di Cloud Computing comprende ad esempio applicazioni EIM, Loyalty e CRM, ma altre si aggiungeranno in un prossimo futuro», ha dichiarato Flavio Radice.

Esternalizzare la complessità dell'IT

Permettere a un'azienda di cedere la complessità e di concentrarsi sul proprio core business è la mission che si è data Hitachi Systems CBT tramite la messa a punto di un'offerta che abilita la Business Transformation in chiave Cloud e permette di allineare i costi dell'IT alle effettive esigenze e ai ricavi. La strategia per il Cloud di Hitachi Systems CBT è poi, come evidenziato, a largo spettro e interessa le sue diverse aree: infrastruttura, applicazioni business, sicurezza. Sia che si tratti di infrastruttura che di applicazioni, il servizio è erogato tramite due data center situati a Roma e Milano, con caratteristiche di sicurezza e ridondanza che ne fanno il supporto ideale sia

Flavio Radice,
Presidente e CEO di Hitachi Systems CBT



per servizi SaaS o cloud che per soluzioni di disaster recovery. I data center e i servizi che erogano, osserva Flavio Radice, sono utilizzati non solo dalle aziende clienti, ma anche da partner di canale e software house per costruire ed erogare loro servizi, cosa che testimonia la qualità e l'affidabilità dell'infrastruttura.

La rete iniziale di due Data Center, che si estenderà a quelli Hitachi situati in Europa e in altre parti del mondo, permetterà a Hitachi Systems CBT di erogare servizi IaaS e SaaS per aziende sovranazionali che desiderano però mantenere a livello nazionale le informazioni sensibili interessanti clienti locali.

L'offerta EasyCloud

EasyCloud comprende un insieme di servizi che abilitano un approccio graduale al cloud. Sono indirizzati ad aziende di medie e grandi dimensioni che vogliono concentrarsi sul core-business, dismettendo o cedendo in parte o del tutto la complessità informatica. I servizi EasyCloud sono erogati tramite data-center con architettura ridondata atta a garantire livelli di servizio e standard qualitativi aderenti a stringenti normative di sicurezza, di continuità di servizio, di backup e di disaster recovery, e con servizi di allineamento continuo dei dati. I campi di intervento nel cloud comprendono:

Servizi IaaS: le risorse di calcolo sono fruite tramite canone ed è possibile espanderle in qualsiasi

momento.

Servizi PaaS: permettono di fruire come servizio di una serie di piattaforme (posta elettronica, portali, sistemi di sicurezza, antivirus, firewall, database e così via).

Servizi SaaS: permettono di fornire un applicativo in modalità centralizzata e con supporto sistemistico e di help desk, 365gg/24.

Servizi DaaS: permettono di disporre ovunque del proprio desktop, anche su tablet. Il servizio incrementa la sicurezza dei dati e semplifica l'amministrazione e la distribuzione degli applicativi.

Nei progetti possono essere integrate anche soluzioni IBM come AS/400 (POWER-I) in modo da incidere in modo significativo sui canoni di manutenzione e gestione e venendo a disporre di un supporto specialistico sempre aggiornato.

Integrare le applicazioni nel cloud con WebRainbow

WebRainbow è una soluzione SaaS di Enterprise Information Management che permette di gestire i processi in modo automatico ed integrare quelli esistenti in un cloud privato o ibrido. WebRainbow consente il disegno di processi (BPM) e supporta l'integrazione applicativa attraverso processi di data transformation in modo da abilitare l'automazione dei flussi di lavoro aziendali e collaborativi. Permette di migliorare i tempi di trattamento del dato, dei processi commerciali, produttivi e amministrativi e di dematerializzare e conservare in modo sicuro la documentazione aziendale. Attraverso il suo Framework visuale consente il disegno di soluzioni per risolvere esigenze aziendali specifiche di ogni industry grazie all'integrazione di Add-on, come la firma digitale e grafometrica.

Sia la piattaforma che le soluzioni WebRainbow sono utilizzabili da qualsiasi dispositivo mobile e sono in grado di gestire anche le informazioni di canali non convenzionali quali LinkedIn, Twitter e Google Plus. L'architettura aperta permette di integrarvi ambienti preesistenti e le comuni applicazioni ERP, Legacy, CRM, Portali, Mail o Fax, anche con moduli già disponibili. Può essere installato in modo tradizionale, con server dedicato presso l'azienda, o fruito in modalità Cloud tramite l'infrastruttura Cloud di Hitachi Systems CBT. *

L'infrastruttura Retelit per servizi di connettività e business continuity

Retelit è una società italiana con una forte presenza internazionale, tra i principali fornitori nazionali di servizi di rete, dati e infrastrutture per il settore delle telecomunicazioni, delle aziende e della PA. Costituita per essere un riferimento italiano per le aziende che necessitano di connettività di alta capacità e di alto livello, è quotata alla borsa di Milano dal 2000.

Contrariamente ad altri operatori, che adottano infrastrutture di rete di terzi, i servizi cloud, di connettività e dati che fornisce si basano su un'infrastruttura di rete in fibra ottica completamente di sua proprietà.

Dal punto di vista dell'infrastruttura, ha evidenziato Federico Protto, amministratore delegato di Retelit, i servizi vengono erogati su base end-to-end con il controllo e monitoraggio diretto dei suoi professionisti dell'intera filiera tecnologica del servizio.

Tramite i suoi data center e la rete in fibra ottica, Retelit eroga, inoltre, servizi di connettività e servizi Cloud di tipo infrastrutturale anche per le aziende che vogliono demandare a un operatore qualificato la gestione della componente fisica e di platform.

Fra le componenti chiave dell'offerta ci sono i servizi Ethernet ad alta capacità, ideati per una connettività tra siti aziendali che necessitano di una banda molto ampia, ad esempio, laddove sono inseriti in un'architettura ridondata e si richiedono

tempi di recovery molto rapidi.

La qualità del servizio Ethernet fornito è di primissimo livello e ha ottenuto la certificazione internazionale MEF 2.0. A questa si aggiungono altre importanti certificazioni quali la UNI CEI ISO/IEC 9001, UNI CEI ISO/IEC 27001, UNI CEI ISO/IEC 14001 e la certificazione NATO ALLA/NALLA per erogare servizi in ambito militare.

Una rete italiana per un cloud nazionale ed europeo

L'infrastruttura in fibra ottica proprietaria di Retelit è costituita dalla rete a lunga distanza che si estende per oltre 8000 chilometri lungo le principali arterie stradali italiane, da 9 reti metropolitane e da 18 Data Center situati nelle principali città.

La rete di Retelit si estende anche oltre i confini nazionali con un ring paneuropeo con POP a Francoforte e Londra. Questo le permette di fornire servizi di connettività diretta ad alta capacità alle aziende italiane che hanno una presenza all'estero o che abbiano intenzione di averla in tempi brevi.



In quanto membro del Consorzio AAE-1 per la costruzione di un cavo sottomarino che collegherà l'Europa all'Asia attraverso il Medio Oriente, inoltre, la presenza internazionale di Retelit verrà ampliata toccando 19 paesi da Marsiglia a Hong Kong.

Retelit ha profondamente rinnovato la propria piattaforma di rete in chiave SDN e, a tal proposito, ha aggiunto ai servizi già presenti nel suo portfolio anche soluzioni innovative che permettono alle aziende di fruire di VPN realizzate su portante ottica e servizi di nuova generazione, ultra broadband e in modalità on demand e servizi cloud.

Data Backup e storage sicuro con Cloud Storage

Il Cloud Storage di Retelit è un servizio che permette alle aziende di richiedere e attivare risorse di Data Backup & Storage erogate in modalità Public o Private Cloud.

Cloud Storage permette di estendere in rete, utilizzando una connessione Ethernet privata o tramite Internet, ambienti storage esistenti in modo da realizzare cloud ibridi. Tramite il servizio è possibile poi implementare e gestire le proprie infrastrutture virtuali e soluzioni di Disaster Recovery e Business Continuity. I punti salienti del servizio sono:

- Spazio disco su infrastruttura di Storage distribuita su vari Data Center: prevede tre diversi livelli, rispettivamente di 2, 7 e 10 TB e una connettività rispet-

Federico Protto,
amministratore delegato di Retelit



La rete e i POP in Italia di Retelit

tivamente a 10, 20 e 100 Mb. L'accesso Internet avviene in ogni soluzione adottata tramite VPN.

- Connettività in fibra ottica tramite l'infrastruttura proprietaria e mediante protocolli CIFS ed NFS.
- Opzioni di sicurezza tramite l'infrastruttura di Managed Firewall di Retelit.
- Piattaforma progettata per garantire i massimi livelli di continuità e performance tramite un'architettura ridondata e priva di "single point of failure".

Consistenti le caratteristiche, che comprendono, tra l'altro, il supporto nativo per client Microsoft Windows e Linux tramite i protocolli standard CIFS/NFS, l'upgrade/downgrade dello spazio disco in modalità on-demand, tier storage multipli e accesso protetto di tipo privato o tramite firewall.

Retelit ha posto particolare attenzione anche alle esigenze di continuità operativa, assicurata grazie a un servizio di virtualizzazione che garantisce la resilienza dell'infrastruttura IT e un funzionamento "always on".

Fisicamente la piattaforma per la Cloud Virtualization è costituita da un cluster di server disposto all'interno di due POP (Milano e Bologna) situati presso i Data Center riferiti come primario e secondario entrambi certificati ISO 27001, che oltre alle garanzie fisiche di sicurezza assicurano anche la distanza minima necessaria richiesta ad un servizio di Business Continuity.

Non ultimo, la connettività verso

la piattaforma virtuale viene garantita da link dedicati e protetti e tramite accesso Internet.

Tra le altre caratteristiche del servizio storage offerto da Retelit vanno evidenziate la capacità di deduplica dei dati, la replica dei dati tra due Data Center, il supporto per Host/Client (Windows, Linux, Solaris, AIX, HP-UX, Mac OS, VMware, ESX) e il supporto Multi-Tier.

IT as a Service: Housing e Co-location

Per le aziende che desiderano concentrarsi sul core business o non dispongono delle risorse tecniche e infrastrutturali adeguate, Retelit ha reso disponibile presso i suoi Data Center un servizio di housing in chiave as a service. Il servizio può essere ritagliato su misura e fruito sia tramite data center premium che locali.

I servizi di housing e co-location prevedono la possibilità di ospitare rack, affittare cabinet, cage (aree limitate da una gabbia metallica) o suite (spazi chiusi dedicati e sicuri).

Oltre agli spazi, ai rack e agli apparati, anche la fornitura energetica può essere modulata sulla base delle

specifiche esigenze. I Data Center includono servizi di supporto operativo a valore aggiunto come il Remote Hands & Eyes che fornisce un supporto remoto per interventi di base sugli apparati in housing e il servizio Meet Me Room che permette l'interconnessione con altri operatori collocati nel medesimo Data Center.

Disaster Recovery

Le soluzioni Retelit di disaster recovery fanno parte di una suite di servizi basati sulla rete ad alta capacità e sui propri data center: servizi che permettono alle aziende private e alle PA di far fronte da eventi critici per i propri sistemi informativi.

La soluzione è modulabile in funzione delle esigenze specifiche e permette di ripristinare l'operatività in tempi brevissimi e di garantire la continuità dei servizi: due le tipologie di soluzioni disponibili, disaster recovery semplice e disaster recovery bilanciato.

La prima soluzione è erogata tramite un'architettura di tipo attivo-passivo, basata su due ambienti identici costituiti dalla stessa tipologia di apparati situati in due siti diversi, uno di produzione e uno di recovery, la seconda, si basa invece su un'architettura di tipo attivo-attivo. Oltre a godere di tutte le funzionalità e dell'architettura della soluzione precedente ognuno dei due data center può operare come primario per una parte dei servizi gestiti e secondario per la parte restante.

*

Le soluzioni data center di Aruba per la legacy transformation

Il brand Aruba nasce nel 2000, quale fornitore di servizi di hosting, registrazione domini e posta elettronica. Quando, due anni più tardi, Stefano Cecconi inaugurò il primo data center si prese del "bischero". Oggi è l'amministratore delegato di uno tra i principali cloud provider italiani e internazionali e, se non bastasse questo a far rimangiare il classico epiteto toscano, è possibile aggiungere che è alla guida di Aruba.it Racing - Ducati Superbike Team, il team ufficiale Ducati nel campionato mondiale Superbike.

Prima ancora che storia di successo, però, quella di Aruba è una storia d'innovazione, che già nel 2005 vede il provider espandersi all'estero con l'acquisizione di Forpsi, azienda leader di mercato in Repubblica Ceca, e con l'espansione in Polonia, Ungheria e Slovacchia. Nel 2011, l'offerta si è ampliata con il cloud computing attraverso cloud.it, cui ha fatto seguito il lancio dei servizi cloud anche in Francia, Germania e nel Regno Unito nel 2013. Oggi Aruba, che nel 2014 si è anche aggiudicata il registro ufficiale a livello mondiale del dominio .cloud, conta in Europa su un network di sei data center: in Repubblica Ceca, a Londra, Parigi e Francoforte e 3 di proprietà, di cui uno a Ktiš e due ad Arezzo. Non si tratta di un errore: la peculiarità di avere due data center ad Arezzo rappresenta proprio uno tra i punti di forza di Aruba nell'offerta alle imprese, che, tra le altre, comprende solu-

zioni di data center extension, private cloud e public cloud, business continuity, disaster recovery, Disaster Recovery as a Service, backup e soluzioni di Co-location.

La Data Center Extension

I responsabili dei sistemi informatici sono pressati dalle richieste delle diverse funzioni aziendali a loro volta spinte ad accelerare e migliorare i processi di business. Le soluzioni legacy che supportano questi ultimi faticano a tenere il passo, ma il loro rinnovamento è critico, oltre che spesso in contrasto con i budget ristretti. La soluzione Data Center Extension di Aruba è stata ideata appositamente per fornire alle imprese un percorso d'innovazione che conferisca alla propria infrastruttura la flessibilità e l'agilità necessaria. Più precisamente, consente di affiancare i sistemi in uso estendendo il data center aziendale su un cloud, che può essere privato o pubblico, e, gradualmente, impostare e provare un'infrastruttura alternativa. La soluzione è orientata a fornire un'ampia flessibilità ed è basata, da un lato sulle soluzioni IaaS (Infrastructure as a Service) erogate in data center conformi agli standard internazionali Tier IV, che rappresentano il punto di forza di Aruba e, dall'altro, cioè quello della gestione, sul software di VMware, uno dei principali leader nell'ambito della virtualizzazione e dell'orchestrazione del cloud.

Più in dettaglio, è opportuno sot-

tolinare che lo stack di virtualizzazione fornito è costituito da vSphere 5.5. La capacità di banda complessiva di un data center Aruba è garantita da ben cinque carrier per un 100% di uptime complessivo da 80Gbps. Lo storage fornito, di fascia enterprise, è replicato in modalità sincrona su un altro data center, mentre i server in rack, consistenti in sistemi dual Xeon di ultima generazione, sono ridondati. Analoga garanzia di disponibilità è fornita dal doppio stack di networking ridondato da 10 Gbps basato su sistemi Cisco Nexus e Dell Force10 configurati in Virtual Chassis. Grazie ai tool disponibili e ai connettori vCloud di VMware, lo staff IT può creare virtual machine nel proprio data center e spostarle nel data center di Aruba o viceversa. Sono poi disponibili soluzioni standard già configurate per i clienti più esigenti e rimane possibile sviluppare personalizzazioni più specifiche in funzione delle esigenze. In particolare è possibile connettere all'estensione virtuale del data center una vasta serie di sistemi: ad esempio apparecchiature HSM per la cifratura dei file, firewall e altri sistemi di sicurezza, interi armadi o dispositivi legacy "d'annata", come gli AS400.

I vantaggi della Data Center Extension

Il vantaggio principale della soluzione proposta da Aruba consiste nella tranquillità con cui permette di affrontare il viaggio verso il

Stefano Sordi, direttore marketing di Aruba

Cloud. «Dal punto di vista dell'IT aziendale - spiega infatti Stefano Sordi, direttore marketing di Aruba - significa poter mantenere il proprio sistema informatico "up and running", mentre si realizza una nuova infrastruttura, che può essere facilmente interconnessa con quella on premise».

Sul data center virtuale è semplice creare nuovi servizi, per esempio, iniziando a replicare l'infrastruttura per realizzare un sistema di disaster recovery. La soluzione non impone scelte obbligate al cliente e permette di estendere l'infrastruttura in base alle proprie esigenze e ai propri ritmi, evidenzia Sordi, sottolineando: «Solo dopo che si sente sicuro di poter operare con l'infrastruttura estesa potrà, volendo, iniziare a spegnere le risorse nel data center aziendale». L'interconnessione, inoltre, può essere realizzata con uno o più dei data center di Aruba, anche all'estero, per esempio per ottenere una distribuzione geografica dei carichi di lavoro o dello storage. Una delle aziende che utilizza la soluzione Data Center Extension è Radio Dimensione Suono, che, attraverso un'interconnessione MPLS (Multi Protocol Layer System) tra il proprio data center e quello di Aruba trasmette i propri programmi in streaming su Internet. RDS dispone di un'infrastruttura IT flessibile e scalabile in grado di supportare l'infrastruttura Web, sviluppata per rendere sempre più fruibili i servizi legati alle iniziative di interazione col



proprio pubblico, e in grado di sostenere in modo dinamico la crescita del business e del traffico.

Cloud Bare Metal Backup

Un nuovo servizio di Aruba è il Cloud Bare Metal Backup, che consente alle imprese di realizzare un backup basato su un'immagine remota delle proprie macchine virtuali di Cloud Privato, operando in collaborazione con l'hypervisor di virtualizzazione, evitando l'installazione di agenti di backup a bordo delle virtual machine da proteggere. Il servizio è basato su tecnologia Acronis e non si appoggia alla capacità di rete o alle risorse delle macchine virtuali per il trasferimento dei dati. In questo modo comporta un minimo overhead e garantisce massima trasparenza di esecuzione. La salvaguardia della macchina virtuale è

indipendentemente dal sistema operativo installato.

Il servizio, di natura puramente infrastrutturale, risulta complementare al Cloud Backup, sempre fornito da Aruba, per cui può essere affiancato a quest'ultimo per ottenere la protezione totale: fisica, virtuale e applicativa.

La tecnologia Acronis è una delle più affermate nell'ambito del backup basato su immagine e fornisce un semplice tool di gestione, basato su un pannello Web. Mediante questo è possibile sottoporre a backup le vApp e le VM della propria infrastruttura, definendo la periodicità e la persistenza desiderata.

È altresì possibile decidere se realizzare il ripristino sia dell'intera macchina sottoposta a backup, sia di singoli file residenti su di essa. Sempre tramite il suddetto pannello si può riconfigurare la virtual machine ripristinata, modificandone parametri come rete, hostname, CPU e memoria, o decidere di clonarla su una nuova vApp. Il servizio, erogato anche per singola VM, comprende 200 GB per ognuna di esse, ma lo spazio è complessivo e potrà essere diviso tra le diverse macchine come si preferisce.

La tecnologia di backup, evidenziata presso Aruba, s'integra direttamente con l'hypervisor del servizio di Cloud Privato e con i meccanismi di protezione offerti da VMware per garantire consistenza e prestazioni. È presente anche l'integrazione nativa con VSS di Microsoft (attraverso i VMware tools). *

Da CIE Telematica soluzioni di rete e controllo per i servizi nell'Era cloud

CIE Telematica è un'azienda italiana che dal 1994 è attiva a livello nazionale nel settore delle telecomunicazioni, dove fornisce ad aziende pubbliche e private servizi di consulenza e soluzioni per la connettività in ambito locale, metropolitano e geografico, wired o wireless. La sua mission è la ricerca delle soluzioni più adeguate alle necessità di networking e connettività del cliente, attraverso un portfolio di tecnologie innovative in grado di soddisfare le svariate esigenze aziendali in termini di connettività, compreso le infrastrutture per cloud e IoT.

Il suo ampio portfolio, costruito selezionando le tecnologie best of breed, comprende soluzioni di accesso per reti pubbliche e private con collegamenti su linee in rame e fibra ottica, reti wireless ad alta capacità IP su bande libere e licenziate, integrazione di differenti servizi (Voce, Dati) e sistemi di cablaggio strutturato tradizionale e di nuova generazione. In sostanza, la sua offerta annovera quanto serve per realizzare infrastrutture di rete di nuova concezione e predisposte per il cloud ibrido, o modernizzare ed estendere quelle esistenti. Dal punto di vista progettuale e operativo supporta l'utente nella progettazione e implementazione di reti, partendo dal livello fisico con cablaggi strutturati, fino alla scelta e all'installazione degli apparati attivi di rete, compresa in tali attività la certificazione dell'impianto, il supporto tecnico

pre e post vendita, la manutenzione on-site e il training operativo sui dispositivi installati.

Ampia è la gamma di soluzioni che ha selezionato sul mercato. La sua proposta si compone di prodotti di aziende di livello mondiale quali RAD, Loop Telecom, Techaya, Fibrolan, Raisecom, per cui è unico vendor in Italia.

Le sue soluzioni di rete fisse e mobili, in fibra o rame, sono usate da primarie aziende nazionali o locali, sia del settore privato sia del settore pubblico e delle utilities, che le hanno adottate per innovare profondamente la propria infrastruttura ICT in rame o fibra ottica, e trasformarla in uno strumento efficace per erogare servizi interni o a terzi in modo da cogliere le opportunità offerte dalle nuove tecnologie di rete fisse e mobili, e del cloud.

Soluzioni in fibra per l'accesso, la mobility e reti IP

Forte degli accordi di distribuzione con due nomi affermati a livel-



lo mondiale nel settore tecnologico come la israeliana RAD e la cinese Raisecom, il suo portfolio annovera soluzioni per l'Industrial Switching, la localizzazione di flotte e persone, soluzioni wireless long haul e mobility e, non ultimo, soluzioni per ottimizzare la parte periferica di reti di carrier con dispositivi che permettono di adottare il modello di business multi servizio adatto per ambienti cloud e IoT.

Le soluzioni realizzate presso aziende ed operatori nazionali e sovranazionali comprendono una vasta gamma di dispositivi del portfolio CIE per l'accesso a dorsali con collegamento in rame o fibra ottica, reti wireless ad alta capacità IP e TDM su bande libere e licenziate, l'integrazione di servizi voce/dati, sistemi di cablaggio strutturato tradizionale o di nuova generazione (FTTH/FTTO/FTTD) o soluzioni di videosorveglianza.

«CIE Telematica - ha dichiarato Luigi Meregalli, general manager della società - può dare un efficace contributo nel definire, realizzare e mantenere un'infrastruttura connettiva aziendale di nuova generazione, sia in chiave interna che per l'erogazione di servizi a terzi».

Soluzioni al servizio delle aziende

Le infrastrutture di rete di nuova generazione e in chiave servizio che è possibile realizzare o rendere più capillari ed efficienti con il portfolio di apparati di CIE Telematica

Luigi Meregalli,
general manager di CIE Telematica



ETX-203a opera come demarcation point per servizi business Ethernet basati su SLA

è molto ampio e spaziano, come evidenziato, da infrastrutture fisse a quelle mobili, con un'ampia varietà di topologie realizzabili e di media utilizzabili in modo flessibile a livello di connettività.

Numerose sono le realizzazioni fatte da CIE Telematica in Italia, sia per operatori che avevano la necessità di aggiornare la loro rete per erogare nuovi servizi convenzionali o in cloud, che per aziende pubbliche o parapubbliche e private che si sono trovate nella necessità di aggiornare la rete in rame o in fibra o per la componente fissa o mobile, o al fine di garantire nuovi servizi a propri clienti o cittadini e aziende residenti nel bacino territoriale di competenza.

Il caso Alto Garda Servizi

Alto Garda Servizi SpA è un'azienda con sede a Riva del Garda (TN) a capitale misto pubblico e privato. Tra i suoi compiti annovera l'erogazione di più servizi pubblici quali: fornitura di acqua, gas metano, energia elettrica, illuminazione pubblica, teleriscaldamento. La sua rete sul territorio serve per controllare gli impianti installati ed il loro stato di funzionamento. È una rete che è stata originariamente realizzata su cavo in rame posato negli anni '80/'90 caratterizzato da una topologia ad anello.

Con il tempo si sono evidenziati problemi derivanti in primis dall'interferenza con la rete elettrica, dovuti a fenomeni di parallelismo e scariche atmosferiche.

A seguito quindi della necessità di modernizzare la rete e risolvere una volta per tutte i problemi sorti, Alto Garda Servizi ha deciso di realizzare un'infrastruttura in fibra ottica ad anello che le permettesse di controllare i diversi punti di erogazione dei servizi forniti, garantendosi allo stesso tempo ampi spazi di crescita per il futuro quanto a capacità di banda e possibilità di erogare nuovi servizi. Nell'ambito di un progetto volto quindi alla modernizzazione della infrastruttura connettiva sono stati effettuati svariati interventi. In particolare, è stata realizzata una rete parzialmente in rame e parzialmente in fibra ottica per il telecontrollo di varie cabine elettriche, serbatoi idrici e cabine del gas. Da questi punti vengono raccolti i dati ai fini di un controllo puntuale e continuo del loro corretto funzionamento. In pratica, si tratta di una anticipazione del concetto dell'Internet delle cose o IoT.

Per la soluzione sono stati utilizzati i dispositivi modem in rame CXR e i modem in fibra ottica RAD SecFlow2 forniti da CIE Telematica.

Il caso Infracom

Infracom SpA è un Operatore nazionale di telecomunicazioni, data center e ICT outsourcing che fa parte del gruppo A4 Holding. La sua rete annovera oltre 9000 km di cavo ottico ad alta capacità, 1380 km di MAN in 40

città e oltre 1500 PoP e siti clienti attivi. Infracom dispone inoltre di piattaforme di comunicazione "all IP" dalle quali eroga servizi integrati e gestiti di connettività e di fonia.

A partire da questa infrastruttura ha dato il via a un progetto di sviluppo degli asset e del backbone. Due gli obiettivi. Il primo rivolto alla copertura di aree industriali con rete a banda ultralarga per abilitare l'accesso delle imprese a servizi VAS (IaaS, SaaS o servizi di disaster recovery). Il secondo rivolto all'upgrade tecnologico di altre tratte di rete per aumentare prestazioni e efficienza del backbone. Tramite questa infrastruttura Infracom eroga numerosi servizi supportati da tecnologie fornite da CIE Telematica. In particolare:

- **Servizi Ethernet flessibili e sicuri:** si basano sull'utilizzo di apparati CPE di ultima generazione (ETX-203° di RAD) con funzione di Demarcation Device che vengono installati presso i siti del Cliente per garantire una maggiore flessibilità e capacità di monitoraggio.
- **Servizi di comunicazione integrata:** comprendono Impianti di collegamento WiFi e di videosorveglianza.

Le tecnologie CIE hanno permesso a Infracom di espandere ed aggiornare la rete e di erogare servizi più rapidamente fornendo maggiore controllo e qualità del servizio, capacità di personalizzazione e migliore gestione. *

Le soluzioni cloud di Infor per il business e l'ottimizzazione

Infor è una società di livello mondiale specializzata nello sviluppo di soluzioni business (CRM, ERP, EAM, HCM, PLM, ecc.) che annovera decine di migliaia di clienti nei più disparati campi industriali e pubblici.

In linea con le esigenze delle aziende, che hanno l'obiettivo di ridurre i costi del software tradizionale, semplificare l'IT e la sua gestione e contenere i costi delle licenze dell'hardware e dei sistemi operativi, Infor ha reso disponibili tramite cloud le sue consolidate applicazioni business offrendo una serie di suite specifiche per settore. Tra questi: industria, servizi, manifatturiero, automotive, fashion, food&beverage, hospitality, healthcare.

Infor CloudSuite: business sicuro e a costi predefiniti

Infor ha posto particolare attenzione alle esigenze di sicurezza, che si basa su una struttura di difesa stratificata ed è dotata di robusti criteri in modo da evitare che i dati nel Cloud possano essere intercettati o alterati da terzi.

La sicurezza delle soluzioni è ulteriormente rafforzata tramite l'adozione di un engine che cattura ed analizza in tempo reale le informazioni trattate e che genera gli allarmi e attiva le necessarie contromisure quando rileva un tentativo di intrusione. Particolarmente robusta è l'aderenza a stan-

dard di sicurezza internazionali. In particolare, le best practice per la sicurezza messe in atto da Infor aderiscono a quanto previsto dalla severa normativa ISO 27001.

L'ambiente Infor CloudSuite Data Center ha superato anche il test di assessment da parte di un auditor indipendente che ne ha certificato la corrispondenza con quanto previsto dalla normativa SSAE 16 SOC 1 Type II. Non ultimo, Infor CloudSuite rispetta anche le normative di categoria, settoriali o territoriali.

Tra queste: HIPAA, SOX, PCI, GLBA e normative nazionali. Alla sicurezza logica si abbina anche una parimenti robusta sicurezza fisica, basata su data center protetti con sistemi biometrici, ambienti sorvegliati, monitoraggio con TV a circuito chiuso e sistemi di allarme in caso di intrusione fisica.

Infor CloudSuite per i settori verticali

Infor CloudSuite comprende soluzioni specifiche per settore. Ogni suite verticale disponibile in Infor CloudSuite è stata creata unificando applicazioni che storicamente venivano implementate in maniera indi-

pendente con la finalità di rendere disponibili in modo olistico le principali funzionalità aziendali per un determinato settore. I paragrafi seguenti illustrano alcune delle Suite verticali.

Infor CloudSuite Industrial

L'Industrial è un settore dove Infor è sempre stata storicamente molto presente. Alle esigenze delle decine di migliaia di clienti che vi annovera ha risposto con Infor CloudSuite Industrial, una soluzione che è disponibile da fine 2014.

La suite include una gamma molto ampia di strumenti software per gestire le attività operative, dagli aspetti finanziari e di pianificazione alla gestione del reparto produttivo, fino al controllo qualità e all'analisi. È poi possibile effettuare la condivisione dei dati, la gestione del fatturato, la pianificazione e informazione sui clienti in tempo reale, in modo da migliorare il livello di collaborazione e di efficienza.

Infor CloudSuite Industrial dà anche accesso ad analisi specifiche per il settore che consentono di fornire agli utilizzatori dati critici e parametri di misurazione attraverso un'interfaccia utente esclusiva.

La CloudSuite Industrial (come tutte le CloudSuite) utilizza Infor ION e Infor Ming.le come strato comune di User Experience e come



La Infor Cloud Suite abilita la fruizione nel Cloud di applicazioni business verticalizzate



Tutte le Infor CloudSuite mettono a disposizione direttamente nella User Experience un ampio numero di strumenti per ottimizzare processi e business

per accelerare e ottimizzare i processi aziendali.

Infor CloudSuite Food&Beverage

La suite è una soluzione fruibile nel cloud che permette di gestire le esigenze nel settore del Food&Beverage per ciò che concerne alimentari e bevande, e di lanciare rapidamente sul mercato nuovi prodotti, gestire ricette, ottimizzare l'operatività, pianificare i picchi e le richieste stagionali di prodotti, nonché di tracciare i prodotti per essere compliant con i regolamenti nazionali e sovranazionali.

Fa leva su tutte le altre soluzioni Infor per quanto concerne analytics, KPI, gestione centralizzata, ottimizzazione di Capex e Opex.

Infor CloudSuite Enterprise Asset Management

CloudSuite Enterprise Asset Management si basa sulla versione 11 di Infor EAM ed è una soluzione concepita per migliorare la gestione degli asset durante l'intero ciclo di vita di apparecchiature e asset business-critical. Consente la gestione degli asset in implementazioni cloud, sia di tipo on-premise che ibride. Dà inoltre la possibilità di accedere ai dati aziendali tramite dispositivi mobili e tablet e supporta sia dispositivi Android che iOS.

La recente versione include anche tecniche sofisticate per supportare la pianificazione, la gestione, l'esecuzione delle operazioni di asset management, e migliorare

l'allineamento degli asset con le priorità aziendali tramite un sistema lineare.

L'applicazione è stata altresì concepita per facilitare la gestione della manutenzione preventiva e abilitare un uso più efficiente delle risorse in modo da ridurre al minimo i tempi di inattività e i costi correlati.

Tutte le CloudSuite possono essere arricchite con moduli aggiuntivi specifici, anch'essi erogabili in modalità Cloud. Particolarmente significativi sono i pacchetti per Asset Management, CRM o Expense Management.

La piattaforma cloud per Infor CloudSuite

Le applicazioni Infor CloudSuite sono erogate tramite una piattaforma altamente resiliente, con un grado di disponibilità garantita pari al 99,5% e SLA per quanto concerne il funzionamento delle applicazioni, il disaster recovery e i tempi di risposta in caso di incidente.

I dati sono duplicati in data center secondari e i backup realizzati giornalmente e conservati per un minimo di 14 giorni.

Per garantire la continuità e la qualità operativa di Infor CloudSuite i data center prevedono sistemi di ridondanza, generatori di backup, UPS, HVAC, connessioni Internet multiple, bilanciamento del carico, percorsi di rete alternative, più fornitori di energia, bilanciamento dei server, server per database e storage in architettura cluster e dati protetti da RAID con doppia parità. *

motore di gestione dei processi in modalità social facilitando la collaborazione e le comunicazioni sia interne che esterne con clienti e fornitori.

Infor CloudSuite Automotive

Infor CloudSuite Automotive fornisce analytics specifici del settore presentati attraverso un'interfaccia utente esclusiva. L'utilizzatore viene a disporre di una conoscenza dettagliata sull'area finance e di metriche essenziali per la sua attività. L'accesso e l'utilizzo della suite Automotive è possibile da remoto, con in più la possibilità di consentirne l'accesso a partner e fornitori.

Infor CloudSuite Fashion

La suite Fashion fornisce agli operatori del settore un ampio set di strumenti per il design, lo sviluppo, la produzione, la distribuzione, il customer service e la gestione finanziaria.

Il software disponibile nel cloud, evidenzia Infor, permette di ridurre sensibilmente le spese in conto capitale e di condividere rapidamente i dati sulle revenues, le caratteristiche dei prodotti, i piani di produzione e le informazioni sui clienti. Tramite un'interfaccia utente che utilizza Infor ION e il motore di social collaboration Infor Ming.le, permette inoltre agli utenti di accedere a analytics, metriche e KPI

Cloud transformation con Telecom Italia|TIM

Nell'era della "digital transformation" i valori vincenti sono la velocità e la flessibilità. Sono queste le caratteristiche con cui le aziende si presentano sul mercato per mantenere forte e incisiva la propria proposizione di offerta e, analogamente, rendere più fluida e interattiva la comunicazione tra le linee di business e snella ed efficace la propria organizzazione.

Un'efficacia che non va misurata solo in termini di forza lavoro e produttività, ma anche di asset.

In questo scenario, sottolinea Stefano Mattevi, responsabile Segment Marketing Direct Channel - Business di Telecom Italia|TIM, il cloud è al tempo stesso abilitatore e motore di un ampio spettro di tecnologie in grado di dare impulso allo sviluppo. Per esempio, la velocità nell'innovazione di prodotto, che caratterizza i dispositivi, e l'abitudine degli utenti a utilizzare diversi servizi online in base alle differenti situazioni e finalità (social life, entertainment, procurement e così via), vanno infatti accompagnate da piattaforme flessibili, scalabili e adattabili a contesti sempre più dinamici.

Dinamicità e flessibilità sono, pertanto, le caratteristiche grazie alle quali le imprese potranno confermarsi competitive in un mondo in trasformazione. Telecom Italia|TIM fornisce risposte a queste esigenze attraverso i servizi cloud. In questa visione la "cloud transformation" rappresenta lo strumento

di riferimento per accelerare l'IT transformation.

Grazie a tale strumento, le imprese potranno utilizzare le soluzioni basate sul cloud per erogare i servizi in maniera più efficiente, liberare risorse, creare nuovi ruoli, avvicinarsi a un approccio "green" nell'informatica.

La cloud transformation

Come spiega Mattevi, la cloud transformation è fondamentalmente un momento di transizione.

Per esempio, in taluni ambiti, si parte da contesti legacy e architetture proprietarie per passare, in una fase iniziale, a progetti di cloud privato, evolvendo successivamente verso l'utilizzo di cloud pubblico, pur, tipicamente, in modo parziale (cominciando dall'adozione di alcune applicazioni selezionate). Fino a considerare rapporti di cloud outsourcing, con partner che prendano in carico l'intera realtà IT del cliente, gestendola in ambienti cloud più o meno dedicati. Gli IT manager si troveranno quindi a dover governare scenari "ibridi", con diverse orchestrazioni tra risorse cloud e non, private e pubbliche, ove il passaggio tra i modelli deve essere gestito con competenze, capacità progettuali e infrastrutture sicure.

Telecom Italia|TIM si offre come partner ideale che dà valore alle aziende negli "snodi ibridi" che guidano il processo di trasformazione, utilizzando competenze progettuali maturate in decenni di

esperienza interna e di collaborazione con grandi imprese e importanti realtà della Pubblica Amministrazione.

Competenze ed esperienze che si uniscono, sottolineano presso il provider italiano, con un'offerta consolidata e basata sui più recenti standard e sulle tecnologie di mercato più diffuse.

Proprio facendo leva su questi punti di forza e sulla propria leadership nel mercato cloud nazionale (fonte: Sirmi), Telecom Italia|TIM è in grado di accompagnare i processi di trasformazione delle infrastrutture IT aziendali (architetture, processi, operations, business model) con progetti e offerte cui delegare "la gestione della complessità" delle infrastrutture.

Un portfolio di soluzioni

L'offerta di cloud transformation di Telecom Italia|TIM è basata su un portafoglio di soluzioni standard negli ambiti Security (Managed Security Services), Hosting as a Service, disaster recovery e business continuity, che prevede la riattivazione su un nuovo data center di tutte le componenti hardware e software funzionali all'erogazione del servizio.

Con lo stesso approccio vengono erogate ulteriori componenti "Software as a Service" (SaaS) che sono rappresentate da un portafoglio di soluzioni che vanno dalla Unified Communication al CRM (Customer Relationship Management), fino alla dematerializzazione di documenti e

processi e all'office automation. Altro punto di forza di Telecom Italia|TIM è costituito dall'esperienza nel contesto istituzionale. Infatti, la condivisione delle esigenze di digitalizzazione del Sistema Paese espresse dalle istituzioni nazionali, con cui da sempre Telecom Italia|TIM ha avuto modo di confrontarsi costantemente, ha permesso al provider italiano di formulare proposte "end-to-end" basate sul cloud per soddisfare specifici ambiti operativi, dalla scuola alla telemedicina, dalle Smart City allo Smart Working.

Questo, evidenzia Mattevi, nella convinzione che il Cloud computing sia il modello di riferimento quando si ha l'obiettivo di massimizzare il valore della digitalizzazione per tutti gli "stakeholders" di un sistema complesso sia in termini di impatto quantitativo e qualitativo sui processi di filiera sia come estensione territoriale.

Per le grandi organizzazioni, l'eccellenza progettuale, l'attitudine a gestire progetti articolati, la capacità di selezionare le tecnologie adatte e la disponibilità delle risorse e delle infrastrutture di connettività sono alla base delle soluzioni che portano al superamento dei vincoli tipici dei modelli architetturali tradizionali.

Per questo, spiega Mattevi, passare da un'architettura proprietaria legacy a un più evoluto cloud privato, è adesso possibile, estendendo

il proprio Data Center fisico negli Internet Data Center (IDC) di Telecom Italia|TIM, creando di fatto una Cloud Federation o un Cloud Recovery.

Allo stesso modo, nei suddetti IDC, è possibile estendere il proprio ambiente virtuale, o singoli ambiti applicativi, per esempio per implementare funzionalità di gestione dei picchi di carico di lavoro, con soluzioni standard gestite e non.

Dal public al cloud con la nuvola Italiana

Se si guarda, invece, alle imprese e alle Amministrazioni Pubbliche di dimensioni più ridotte, si osserva che anch'esse necessitano della stessa flessibilità, che potrà, in molti casi, ricavarsi dal passaggio al cloud pubblico. Un passaggio trainato dalle opportunità (quando non dalle necessità) di digitalizzare i propri processi.

Secondo l'esperienza dei progettisti di Telecom Italia|TIM, in particolare in alcuni ambiti, come la

continuità operativa e le principali applicazioni di produttività, il passaggio ibrido può essere più breve, abilitato da soluzioni su public cloud. A patto che queste siano fornite da un provider che possa offrire garanzie di trasparenza, rispetto delle normative e ambienti elaborativi ed erogativi sicuri.

Da questo punto di vista, Mattevi sottolinea «che capacità progettuali, esperienza, soluzioni semplici e complesse, sicurezza e disponibilità, poggiano tutte sulla grande infrastruttura di telecomunicazioni e di Internet Data Center che Telecom Italia|TIM mette a disposizione del mercato attraverso la propria proposta Nuvola Italiana».

Distribuiti in modo uniforme lungo l'intera penisola, questi centri si prendono cura non soltanto della gamma di servizi da proporre al cliente, ma anche del buon funzionamento della rete che li attraversa. Una vera e propria spina dorsale composta da dodici nuclei fisici (sette Data Center e cinque Centri Servizi Regionali) per un totale di oltre 35mila metri quadrati di superficie operativa, da Torino fino a Palermo.

Presso il provider italiano rimangono, inoltre, che risorse tecnologiche, canali distributivi, rete capillare di assistenza e know how specifico sono necessari per presentarsi come Cloud Partner qualificato, in grado di garantire SLA end-to-end, comprensivi delle prestazioni dei servizi di connessione. *



Stefano Mattevi Responsabile Segment Marketing Direct Channel - Business di Telecom Italia|TIM

Le soluzioni Cloud ibride iNebula per proteggere i dati aziendali

Il Gruppo Itway è una multinazionale che opera nel settore dell'ICT da oltre 15 anni, con più di 280 dipendenti distribuiti in sei diversi Paesi Europei. Il Gruppo, che rappresenta uno dei principali VAD operanti in Italia, è attivamente presente nel segmento della System Integration e della consulenza con la società Business-e e nel cloud computing per il segmento business con iNebula.

Alla base della costituzione di iNebula, evidenzia Cesare Valenti, Executive Vice President del Gruppo Itway, vi è stata la volontà di sfruttare la forte competenza tecnologica sviluppata negli anni dal Gruppo cui appartiene per una nuova interpretazione dell'IT che è stata ritenuta di estremo interesse.

«Come distributore a valore aggiunto abbiamo la mission e l'opportunità di essere a contatto con quelli che sono i fenomeni e le tecnologie emergenti prima ancora che queste diventino tali. La posizione di Itway VAD ci ha permesso di comprendere che il paradigma cloud avrebbe costituito un fenomeno molto pervasivo e integrato, e sin dal suo apparire ad esso abbiamo dedicato una forte attenzione. A questo va aggiunto il fatto che nel Gruppo abbiamo una società come Business-e che per mission ha una fortissima expertise nel campo della sicurezza del dato fisico e quanto ad esso connesso», ha osservato Valenti.

In sostanza, la costituzione di iNebula ha rappresentato un ulteriore passo realizzato da Itway con-

naturale alle attività VAD svolte e alla expertise per la sicurezza dei sistemi IT accumulata negli anni tramite le attività consulenziali e progettuali di Business-e.

La vision Itway per un cloud come opportunità di business

Il forte impegno di Itway e di iNebula nel cloud non si concretizza però esclusivamente in un approccio strutturato e volto a salvaguardare le informazioni e a realizzare il miglior connubio ibrido tra le necessità aziendali e i servizi cloud. Un aspetto importante da considerare, evidenzia la società, è che con il cloud si disintermediano le applicazioni e chi ne fruisce dalla fisicità delle apparecchiature che le erogano. Questa disintermediazione va attuata in modo tale per cui i dati e i processi siano perfettamente controllabili, garantiti e gestiti e questo richiede una concreta e consolidata expertise in campo progettuale.

Il modello cloud non può però rappresentare la panacea universale ed è prevedibile che si avrà nei prossimi anni una sua convivenza con l'IT tradizionale perché un'ampia parte del business non è facilmente migrabile nel cloud. Diverso è invece il caso di nuove applicazioni, che possono esser ideate direttamente per il cloud.

Realizzare un cloud ibrido non è però semplice e serve un advisor. È questo un ruolo a cui Itway può far fronte, oltre che con i servizi

erogati da iNebula, anche con quelli forniti da Business-e, la cui mission è proprio quella di affiancare l'azienda cliente per analizzare il suo ambiente IT e identificare quali servizi possono essere migrati sul cloud usufruendo di quelli erogati da iNebula o, in un concetto progettuale aperto, anche di altri operatori di mercato.

Dal cloud all'Internet delle cose

Nella vision per il cloud di ITway e iNebula, un elemento importante è il nuovo paradigma dell'Internet delle cose, o IoT. Due gli aspetti alla base della strategia del gruppo. Il primo consiste nel fornire al mercato la possibilità di connettere al mondo applicativo insiememente di qualsivoglia oggetti distribuiti sul territorio. L'approccio di iNebula consiste nel fornire alle aziende una piattaforma cloud che consenta di intermediare la gestione della sensoristica, dai comuni sensori a smartphone e in genere apparati che comunicano informazioni.

«La piattaforma, che si chiama iNebula Connect, ha la funzione di connettere questi oggetti con il mondo applicativo rimuovendo la complessità insita nella loro gestione e lasciando invece la semplicità di scrivere le applicazioni leggendo i dati generati da questi oggetti. È una piattaforma che permette di estrarre informazioni utili a chi deve prendere decisioni o disporre di informazioni. Con iNebula siamo pronti a ricoprire un ruolo di



Stefano Della Valle, Executive VP di iNebula

rilievo in questo nuovo paradigma dell'IT», ha dichiarato Valenti.

iNebula Vidio

Numerosi i servizi cloud che fanno parte del portfolio iNebula. Tra questi, va annoverato iNebula Vidio, un servizio di videoconferenza in cloud che non richiede l'installazione di software sul dispositivo dell'utente e che è completamente accessibile via Web in Cloud. Tramite il portale iNebula un utente può collegarsi in videoconferenza o seguire webinar su desktop, tablet, smartphone e sale conferenze. Sua peculiarità è che al fine di permettere alle aziende di valutare i benefici della videoconferenza il servizio è erogato nella versione iNebula Vidio Light a titolo gratuito grazie alla tecnologia WebRTC. «Il servizio di collaborazione e videoconferenza iNebula Vidio è allo stesso tempo basato su tecnologie

estremamente consolidate e assolutamente innovative per quanto concerne la modalità esclusiva di fruizione», nota Stefano Della Valle, Executive VP di iNebula. Il servizio è affidabile e sicuro anche grazie al centro di assistenza tutto italiano NOC e SOC attivo H24x365.

iNebula Safe

iNebula Safe è un servizio di Cloud Backup che permette ad una media azienda di realizzare il backup dei dati e un loro veloce restore tramite cloud. La soluzione coniuga in sostanza le funzionalità di data protection, business continuity e disaster recovery. Uno dei maggiori vulnus a cui si può andare incontro con le soluzioni di questo tipo, evidenzia Della Valle, è però il tempo necessario sia per il backup che, cosa ancor più grave, per il restore, soprattutto quando viene utilizzata una normale connessione Adsl a pochi megabit. A questa criticità di efficienza e di reale disponibilità del dato iNebula ha posto rimedio ideando un'architettura ibrida che prevede due componenti di base.

La prima componente è costituita da un dispositivo storage allocato presso l'azienda che è dato in comodato d'uso ma rimane di proprietà di iNebula, che quindi ne ha la responsabilità per la gestione, la manutenzione, l'aggiornamento del software e la garanzia della corrispondenza delle sue caratteristiche tecniche alle esigenze del cliente. Una volta che è stato messo in pro-

duzione, sul dispositivo viene eseguito periodicamente il backup dei dati aziendali. A partire da questo dispositivo il restore è quindi effettuabile in locale e praticamente istantaneo. Di notte, quando la connessione Adsl è poco utilizzata, il servizio provvede ad allineare i dati sullo storage locale con quelli conservati nel cloud.

Svariati i benefici evidenziati da Stefano della Valle. Per esempio, è possibile realizzare anche una decina di backup locali nella giornata e un unico allineamento di notte. Se poi il dispositivo si dovesse guastare, entro 48 ore ne viene fornito uno sostitutivo con i dati già allineati. iNebula svolge anche una funzione di supervisione da remoto del funzionamento del sistema. Ad esempio, nel caso rilevi che il volume dei dati da salvare, la velocità della linea e i tempi di backup accettabili non risultano tra loro congrui, iNebula avvisa il cliente e gli invia un disco usb. Il cliente può quindi collegare allo storage il disco ricevuto, copiarvi i dati e inviarlo a iNebula, che provvede ad allineare lo storage locale con la sua immagine nel cloud. Non ultimo, i dati residenti nel cloud vengono cifrati in modo che solamente chi è in possesso della chiave ne abbia libero accesso. Un ulteriore livello di protezione prevede di poter cifrare i dati con una chiave data al cliente e che gli permette di generare automaticamente un'altra chiave di cifratura a 64 byte con cui criptare i propri dati. *

Mobilità sicura nel cloud con F-Secure Freedom for Business

La crescita della mobility aziendale come strumento che favorisce il business porta ad un costante incremento sia del volume e della qualità dei dati residenti sui dispositivi mobili sia, complice in questo le nuove reti a larghissima banda, di quelli scambiati tramite connessioni di rete e sul cloud.

La conseguenza più evidente, osserva F-Secure, è che l'utilizzo che un dipendente fa nel proprio dispositivo mobile e come ne protegge dati e comunicazioni sta ponendo serie sfide ai manager IT. È una sfida che interessa sia quanto concerne la gestione dei dispositivi che quanto relativo alle policy per l'accesso alle applicazioni interne alla rete aziendale. Il problema però è ancora più complesso, perché al rischio di perdere dati sensibili si aggiunge quello di essere compliant alle severe normative nazionali in termini di conservazione, protezione o di inalterabilità dei dati sensibili, normative che includono anche la responsabilità diretta del manager che gestisce i dispositivi e si estende sino all'alta direzione. È da questa considerazione e in base ai dati emersi da una sua recente ricerca che deriva la strategia posta in atto da F-Secure, una società di valenza internazionale il cui core business è focalizzato sulle soluzioni di cyber security, per una mobilità aziendale sicura e a prova di hacker.

I dati in proposito parlano chiaro, osserva F-Secure. Si è in presenza di un forte incremento nel numero di

malware o di fenomeni come il Ransomware, che usa la crittografia o altri meccanismi per bloccare l'uso dei dispositivi da parte degli utenti. Il problema di come proteggere efficacemente dispositivi e dati è poi aggravato dal fatto che i dipendenti, soprattutto quelli delle generazioni più recenti e i più creativi, vogliono poter usare per il business il dispositivo mobile a loro più familiare in linea con il paradigma BYOD.

La risposta di F-Secure ai problemi esposti si è concretizzata in Freedom for Business, un nuovo servizio dedicato specificatamente alle aziende.

Con F4B una mobility sicura e flessibile

Freedom for Business (F4B) è un servizio che F-Secure ha ideato per rispondere contemporaneamente sia alle crescenti esigenze di sicurezza espresse dalle aziende sia alle richieste di flessibilità da parte dei dipendenti. Nella sua articolazione generale, rappresenta la versione per le aziende dell'app consumer Freedom, arricchita con funziona-

Con Freedom for Business la sicurezza di dati e applicazioni viaggia con il dispositivo. Basta premere un bottone per attivare le funzioni di comunicazione sicura



lità definite appositamente per rispondere alle necessità dell'attuale modo di condurre il business.

Di Freedom la soluzione conserva l'interfaccia per attivare i criteri di sicurezza con un solo bottone della versione consumer, ma a questa aggiunge un set molto ampio e studiato per le aziende di funzionalità che sono di ausilio nell'assicurare la sicurezza delle reti e dei dati aziendali.

Il software F4B integra in un solo servizio di sicurezza basato su cloud tre differenti tipi di protezione che sono essenziali per le aziende:

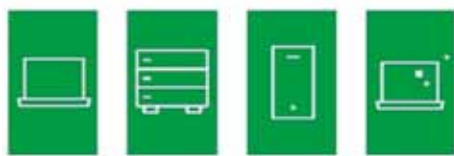
- comunicazioni crittografate.
- sicurezza del web e delle applicazioni.
- gestione dei dispositivi mobili aziendali.

Dal punto di vista del dipendente mobile è sufficiente, come evidenziato, premere un bottone per attivare il software di sicurezza e poter iniziare il proprio lavoro in modo sicuro, a prova di attacchi e su connessioni protette.

I paragrafi seguenti esaminano in dettaglio gli aspetti chiave di F4B e i benefici che dal suo utilizzo derivano per il business, la sicurezza e la flessibilità aziendale.

Una policy per gestire i dispositivi basata su cloud

Rendere più sicura la mobility è semplice, osserva F-Secure. Le aziende possono implementare Freedom for Business partendo dalla suite F-Se-



PC Windows e Mac Server Dispositivi mobili Privacy: Freedom for Business

Protection Service Portal, basato su Cloud, permette di gestire e proteggere PC Windows e Mac, Server e dispositivi mobili iOS e Android

cure Protection Service for Business (PSB) basata sul cloud che Freedom for Business estende alla protezione dei dispositivi mobili che si connettono alla rete aziendale.

Una volta attivatene le funzionalità premendo un bottone, F4B provvede a crittografare le comunicazioni dei dipendenti e a proteggere le loro applicazioni e la navigazione in Internet. Per garantire che il dispositivo usato nell'ambito della propria funzione di lavoro sia sicuro e protetto il servizio fornisce anche la capacità di implementare funzioni aggiuntive di sicurezza.

Gli IT manager hanno inoltre la possibilità di rilevare lo stato di sicurezza dei dispositivi e se viene notato un numero eccessivo di visite a siti potenzialmente pericolosi sono in grado di intervenire e affrontare il problema prima di incorrere in un possibile incidente o importare infezioni nella rete aziendale.

F4B è, ai fini pratici, una soluzione di gestione della flotta in modo globale che si fa carico della gestione della sicurezza di tutti i dispositivi di utente sia fissi che mobili, sia basati su sistema operativo Android che iOS.

In particolare, la funzionalità "antifurto" permette agli IT manager e ai responsabili della security di effettuare operazioni quali il blocco immediato dei dispositivi o cancellare da remoto i dati residenti nel dispositivo quando viene acceso e si connette alla rete.

La funzione ricopre un ruolo chiave nel garantire la protezione di dati

sensibili perchè protegge le aziende contro le possibili violazioni di dati causate dal furto o dal semplice smarrimento dei dispositivi.

Le aree di intervento del servizio F4B

Le aree principali di intervento del servizio di gestione e sicurezza per dispositivi mobili Freedom for Business sono quattro e interessano i seguenti temi.

Gestione della flotta

Disporre della visibilità in tempo reale e a 360 gradi della intera flotta di dispositivi mobili rappresenta la condizione sine qua non per una sua efficace protezione e per garantire rapidità di intervento nel caso si incorra in incidenti di sicurezza. Freedom for Business affronta il problema dando una estesa visibilità sullo stato della sicurezza dei singoli dispositivi mobili e integra gli strumenti per gestire e proteggere sia i dati sia i dispositivi.

Sicurezza per le comunicazioni su reti Wi-Fi

F4B permette di proteggere le comunicazioni dei dispositivi mobili tramite anti-malware di ultimissima generazione all'interno di reti Wi-Fi aperte e di non mettere a rischio i dati aziendali sensibili. La protezione delle connessioni e dei dati che vi transitano è garantita

tramite la realizzazione di una connessione VPN personale e tramite la crittografia dei dati.

Anti-Malware di ultimissima generazione

F4B risolve e mitiga gli incidenti derivanti da malware che colpiscono i dispositivi mobili. In particolare la soluzione prevede robusti criteri di protezione contro le applicazioni dannose senza causare, evidenzia F-Secure, percepibili rallentamenti nei dispositivi o nel consumo della batteria.

Rimozione dei dati sensibili e gestione centralizzata di passcode

Per la sua stessa natura e la modalità d'uso che lo caratterizza, un dispositivo mobile, evidenzia F-Secure, finisce con il conservare numerosissimi dati ed informazioni di business sensibili. Il suo furto può implicare danni diretti per l'azienda se si tratta di documenti commerciali o di progetti o a danni derivanti da azioni legali nel caso contenga dati riservati di terze parti, come nel caso di dati finanziario o sanitari. F4B gestisce il problema sia proteggendo con password l'accesso ai dati che permettendo dal centro, in caso di furto o semplice smarrimento la cancellazione remota dei dati residenti nel dispositivo.

Inoltre, permette di applicare passcode in tutta la flotta con la possibilità di impostare lunghezza, livello, ora e frequenza di rinnovo delle password in accordo alle politiche aziendali. *

Il cloud ibrido di Dimension Data per la trasformazione dell'IT

Fondata nel 1983, Dimension Data è un fornitore di servizi e soluzioni ICT da 6 miliardi di dollari, parte del colosso giapponese delle telecomunicazioni NTT. L'azienda con sede in Sudafrica si propone strategicamente come interlocutore di riferimento delle aziende di classe enterprise, per aiutarle a realizzare un modello di data center di nuova generazione in base alla convinzione che il fondamento della trasformazione IT risieda nel modello cloud ibrido.

«Dimension Data - spiega Enrico Brunero Service Unit Manager ITaaS di Dimension Data Italia - mette a disposizione dei propri clienti tutte le componenti e le competenze necessarie per realizzare la trasformazione dell'IT on-premises verso un'evoluzione del concetto di private cloud inserendo, per esempio, le componenti di automazione del provisioning e facilitando la gestione dell'infrastruttura. A ciò si affianca l'offerta di servizi in public cloud con un approccio di utilizzo a consumo per dare corpo a una visione ibrida, in base alla convinzione che l'infrastruttura di tipo private non vada sostituita, ma piuttosto affiancata da un'offerta public cloud che ne esalti le caratteristiche e introduca nuovi benefici derivanti dalla cooperazione tra i due modelli».

Il punto di arrivo della visione e dell'offerta di Dimension Data è, dunque, la possibilità

di rivedere l'intero IT aziendale in base a una logica di servizio in cui si combinino soluzioni hosted virtualizzate con modelli cloud privati e pubblici, con un modello di utilizzo a consumo che sposti il paradigma dei costi verso l'opex. Un obiettivo che viene perseguito sfruttando anche le consolidate partnership tecnologiche globali con società quali Cisco, VMware, Microsoft, Emc, Dell, Citrix e NetApp. A convalidare la candidatura a questo ruolo di Dimension Data concorrono una serie di elementi di differenziazione. La disponibilità di 280 cloud data center per il private cloud dei propri clienti, una diffusione globale, una gamma d'offerta cloud molto variegata (public, private, hybrid), l'offerta di servizi gestiti, la disponibilità di piattaforme per il delivery dei servizi (ITO, co-location e managed hosting) e delle applicazioni, la disponibilità di strumenti evoluti di controllo nel cloud (dall'automazione all'orchestrazione, alla governance di cloud multi vendor). A ciò si aggiunge un'offerta IaaS configurata per le suite di produttività di Microsoft, per quelle di collaborazione di Cisco, per SAP e altri ERP e un'offerta di servizi di consulenza e professionali.

«Dimension Data è in una posizione privilegiata sul mercato per la sua doppia veste di system integrator globale e fornitore di servizi

cloud di livello enterprise - precisa Brunero -. Disponiamo di strumenti consulenziali consolidati per effettuare l'assessment e valutare lo stato di "readiness" di un'azienda, non solo a livello di infrastruttura IT ma anche, per esempio, del disegno delle risorse applicative e dei processi. Tutti questi parametri vengono valutati da Dimension Data rispetto agli obiettivi di agilità e di compliance che un'azienda si pone e consentono di definire una "gap analysis" e una roadmap per l'evoluzione dell'infrastruttura IT, delle applicazioni, dei servizi e dei processi».

Le Managed Cloud Platform (MCP)

Il fulcro tecnologico per l'erogazione di servizi di Dimension Data è la Managed Cloud Platform, una piattaforma di distribuzione cloud pre-integrata e completamente gestita, ospitata all'interno di uno dei data center di Dimension Data o in quello di un suo cliente, che consente di proporre servizi cloud in tempi molto rapidi. I diversi modelli di deployment della MCP sono caratterizzati per rispondere a specifiche esigenze strategiche e comprendono: Public MCP, Private MCP, Hosted Private MCP e Provider MCP.

Una MCP comprende tutte le risorse infrastrutturali necessarie: server, storage, networking, firewall, sicurezza, bilanciatori della WAN, virtualizzazione e software di sistema operativo con una serie di funzionalità avanzate.

CloudControl è il sistema di gestio-



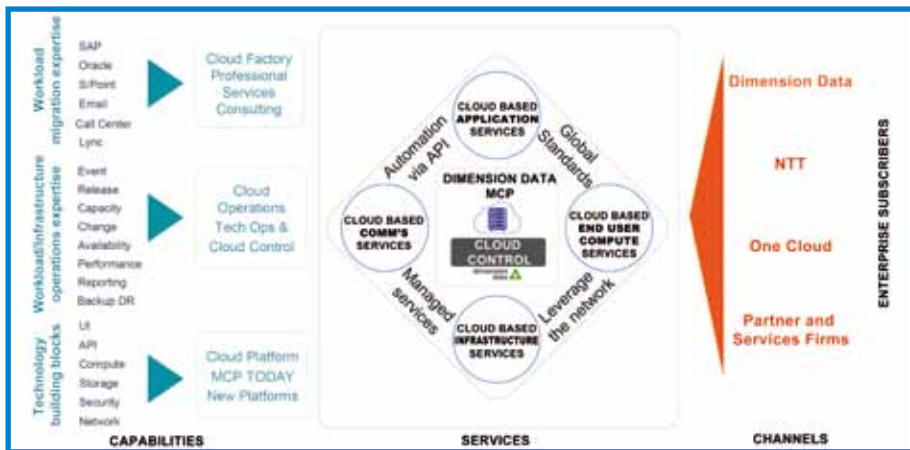
Enrico Brunero, Service Unit Manager ITaaS di Dimension Data Italia

L'organizzazione dell'offerta di servizi e soluzioni per il cloud di Dimension Data

ne del cloud sviluppato da Dimension Data, che mette a disposizione un unico punto di amministrazione per cloud pubblici e privati. Tramite un'interfaccia Web fornisce l'automazione dell'orchestrazione, l'amministrazione, il provisioning, la gestione, l'assistenza, la misurazione e il billing delle risorse cloud. Le stesse funzionalità di gestione che caratterizzano l'interfaccia Web sono disponibili attraverso un'interfaccia di Open API Rest-based, abilitando così la piena utilizzabilità anche da ambienti di gestione aziendali o da applicazioni sviluppate espressamente per l'embedding del modello cloud-based.

MCP 2.0: funzionalità per un cloud ibrido di classe enterprise

Dimension Data ha recentemente introdotto Managed Cloud Platform 2.0, evoluzione tecnologica della ancora esistente ed attiva piattaforma MCP. MCP 2.0 è una piattaforma cloud di nuova generazione che abilita funzionalità "best in class" di Cloud ibrido e di Virtual Private Cloud, introducendo importanti funzionalità che consentono di superare le criticità che finora hanno rallentato l'adozione del public cloud da parte delle aziende enterprise. MCP 2.0 mette, infatti, a disposizione elevati livelli di sicurezza e prestazioni, supporto per applicazioni critiche, alta disponibilità con business continuity, scalabilità globale e opzioni di scelta sul networking.



Le nuove funzionalità introdotte con MCP 2.0 includono:

- network domain;
- supporto IPv6;
- portabilità IP;
- miglioramenti CPNC (Cloud Private Network Connect);
- supporto Multi NIC (fino a 10 NIC per server cloud);
- aumento della capacità del server cloud fino a 32 vCPU e 256 GB di RAM;
- supporto per Jumbo Frame.

I servizi di Infrastructure-as-a-Service (IaaS)

Disponibili a livello mondiale tramite una serie di data center distribuiti o implementabili presso i data center dei clienti, i servizi IaaS di Dimension Data mettono a disposizione server virtuali, storage, networking, sicurezza e load balancing offerti come un servizio in ambienti condivisi (pubblici) e/o dedicati (privati). I servizi di Public Infrastructure-as-a-Service rappresentano un'offerta erogata tramite Internet o attraverso la rete privata VPN ed MPLS dedicata di un cliente di Dimension Data; forniscono, in modalità self-service e pay-per use, ac-

cesso e controllo di server virtuali con funzionalità di tiered storage, cloud backup, "anti-affinity" per i carichi di lavoro business critical e ottimizzazione di rete. Le virtual machine sono alloggiate sui server fisici dell'infrastruttura public cloud di Dimension Data e sono costruite su infrastrutture di Cisco, EMC e VMware.

I Private MCP di Dimension Data forniscono un set predefinito di risorse di elaborazione come parte di un servizio dedicato, implementato in un data center del cliente e includono sicurezza (hardware-based), controllo e garanzia delle prestazioni di classe enterprise, supporto live 24x7, così come un'interfaccia applicativa REST-based (API) per una semplice integrazione della piattaforma all'interno dei sistemi di backend, con le applicazioni cloud di terze parti o con il sistema software per la gestione aziendale.

Ai service provider Dimension Data propone i servizi Provider MCP per consentirgli di erogare servizi cloud pubblici e privati, predisporre capacità di orchestrazione avanzata, di automazione, di misurazione dei consumi e di integrazione di questi in sistemi di billing del cliente. *

OLTRE 400 NUOVI PARTNER PER SVILUPPARE IL TUO BUSINESS

Pronto per la nuova "rivoluzione industriale"?

Il manifatturiero genererà il 20% del Pil entro il 2020. Manifattura additiva, stampa 3D, big data e cloud: vieni a conoscere l'innovazione che può trasformare la tua azienda in una **Fabbrica 4.0**.

Scopri l'innovazione per il Negozio 2.0

Commercio e Turismo stanno vivendo oggi una profonda **rivoluzione dell'esperienza d'acquisto** da parte del cliente: multicanalità, social media, nuovi sistemi di pagamento ed e-commerce sono solo alcune delle novità presentate nell'area esperienziale.

Pronto a cogliere le opportunità delle Smart Communities?

Le comunità diventano sempre più "intelligenti e smart", i **servizi pubblici si rinnovano** per adeguarsi alle necessità dei cittadini, PA e Sanità si apprestano a **semplificare i processi** e ad **adottare sempre più innovazione**.

Vorresti ampliare il tuo business all'estero?

L'**internazionalizzazione** è uno dei temi centrali che concorrono maggiormente all'espansione aziendale: vieni a conoscere nella nuova area **Smau International** gli attori che ti possono affiancare in questo processo.

SCOPRI I PROTAGONISTI DEL NUOVO SETTORE DELL'INNOVAZIONE E LE OPPORTUNITÀ CHE LA TUA IMPRESA NON PUÒ PERDERE

Gli Stati Generali dell'Innovazione delle Regioni Italiane

In Italia si sta delineando una **nuova geografia del settore dell'innovazione** che nasce grazie a nuovi attori che hanno affiancato i tradizionali protagonisti: Startup innovative, incubatori, acceleratori ma anche cluster tecnologici, università e imprese innovative. Protagonisti i **territori**, le **Regioni** e le **imprese**.

Smau Discovery. Il personal shopper a tua completa disposizione.



Il tuo tempo è prezioso! Se vuoi conoscere in anticipo quello che potrai trovare in Fiera per rendere utile ed efficace la tua visita, programmando per tempo gli incontri agli stand, la partecipazione ai momenti formativi e alle occasioni di networking, il nostro Staff di specialisti è pronto ad affiancarti per fornirti tutte le risposte che cerchi.

Richiedi il servizio compilando il form online www.smau.it/discovery/

Main Partner:

aruba.it

CISCO

CLOUDITALIA

EdiSoftware
soluzioni gestionali

Google

hp

Microsoft

SAP

sistemi
Professione Informatica

TIM

ZUCCHETTI
SOFTWARE CHE CREA SUCCESSO



di Gaetano Di Blasio

La resilienza nell'impari lotta per la sicurezza

La tappa di Verona ha chiuso l'edizione 2015 del Security Summit, la più importante manifestazione sulla sicurezza dei dati e dei sistemi informatici in Italia, organizzata dal Clusit con la collaborazione di Astrea. È stata l'occasione per aggiornare il Rapporto Clusit con i dati sugli attacchi relativi al primo semestre del 2015.

Il quadro è sempre più drammatico: il cyber crime è cresciuto del 30% nel primo semestre: a esso vanno ricondotti il 66% degli attacchi resi noti in questo periodo. Erano il 36% nel 2011.

Andrea Zapparoli Manzoni, membro del consiglio direttivo del Clusit e tra gli autori del Rapporto, sottolinea quanto impari sia la guerra ai cyber criminali con una metafora "medievale": «Costa meno all'attaccante alzare le scale di quanto costa al castellano alzare le mura».

Il sempre più florido mercato dell'hacking as a service amplifica il fronte di attacco, che non è più solo costituito dai programmatori superspecializzati che sviluppano applicazioni maligne.

Ma non solo, perché ormai gli strumenti di attacco sono sempre più automatizzati. Ci sono sniffer o altri bot che scandagliano la Rete alla ricerca di vulnerabilità e riescono a farlo in tempi rapidissimi.

Questo significa che bisogna cambiare prospettiva e molte imprese stanno cominciando a capirlo, merito anche dell'eco mediatica che la crescente mole di attacchi genera (per quanto l'impressione è che quelli noti siano una minoranza).

In pratica occorre chiedersi "cosa fare quando sarò attaccato", dando per scontato che ciò accadrà prima o poi.

Ci sono best practice per l'incident response, ma la dinamicità con cui occorre confrontarsi rende difficile organizzarsi per la maggior parte delle aziende che non dispongono di un team per la sicurezza.

I partecipanti alla tavola rotonda del Security Summit di Verona hanno provato a elencare alcune delle contromisure che è utile mettere in atto per cercare di raggiungere quello che è appare l'unico obiettivo possibile: la cyber resilience.

La capacità di riprendersi dopo l'attacco è fondamentale: un po' come la spiga che si piega ma non si spezza.

Per limitare i danni, i consigli partono innanzitutto dal controllare le basi del proprio sistema di sicurezza, perché troppo spesso manca l'abc. Certamente, inoltre, le soluzioni per la prevenzione hanno ancora un ruolo chiave per mitigare il rischio che un attacco vada a buon fine. Ultima ma non per ultima, la cultura sulla sicurezza che deve essere sempre divulgata all'interno dell'azienda a tutti i livelli.

*

LE AZIENDE ALLE PRESE CON IL SOFTWARE DEFINED STORAGE

Un'indagine di DataCore mostra il crescente interesse verso l'SDS, sia per gli aspetti economici sia operativi, mentre gli investimenti su Big Data, Object Storage e OpenStack risultano carenti

di Paola Saccardi

Allungare la vita utile degli asset di storage e garantire il funzionamento dell'attuale infrastruttura storage anche in futuro. Sono alcuni dei benefici che le aziende si aspettano dall'adozione del Software Defined Storage. In particolare è quello che pensa il 52% dei professionisti IT che sono stati intervistati lo scorso Aprile nel corso della quinta indagine annuale realizzata da DataCore sullo stato del Software Defined Storage (SDS).

Un'indagine che ha coinvolto 477 professionisti IT appartenenti a organizzazioni di diverso tipo, sia per dimensioni sia per settore industriale, che hanno offerto un campione statisticamente utile per valutare le necessità di SDS in ambienti IT di diversa estrazione. I partecipanti coinvolti provengono da Nord America, Sud America, Europa e Asia e lavorano in segmenti di mercato verticali come servizi finanziari, Sanità, PA, industria, istruzione, servizi IT e altri settori collegati. Dai risultati dell'indagine è emersa una tendenza a favore dell'implementazione del Software Defined Storage così come una certa urgenza negli investimenti in SDS e virtualizzazione dello storage con il 72% delle organizzazioni che sta facendo quest'anno importanti investimenti su queste tecnologie. L'81% prevede livelli analoghi di investimento su tecnologie SDS da incorporare in server per SAN/SAN virtuali e soluzioni di storage convergente.

Quasi metà delle persone che hanno risposto al sondaggio cerca nell'SDS la possibilità di non doversi vincolare a uno specifico produttore di storage, allo scopo di abbassare i costi dell'hardware scegliendo tra fornitori diversi.

A livello operativo, invece, gli intervistati vedono l'SDS come un modo per semplificare la gestione di diversi dispositivi di storage automatizzando le operazioni più frequenti o complesse.

Tra gli aspetti positivi indicati dagli intervistati per l'adozione del software di virtualizzazione dello storage vi è la capacità di aggiungere capienza allo storage senza interrompere l'operatività aziendale (per il 52%), ma anche il supporto al mirroring sincrono e ai cluster per l'elevata disponibilità su distanze metropolitane per garantire la continuità operativa, nonché la replica dei dati asincrona per il disaster recovery su sito remoto.

Anche a livello economico si evidenzia dai risultati dell'indagine una tendenza diversa rispetto al passato che mostra un incremento nella percezione dei benefici economici che derivano dall'adozione dell'SDS (tra cui riduzione delle spese in conto capitale), che vanno ad aggiungersi ai risparmi sulle spese operative già evidenziati in passato.

Tuttavia dal report si nota anche che, nonostante la penetrazione complessiva sia in crescita, nel 28% dei casi la tecnologia flash risulta completamente assente e il 16% di chi vi ha fatto ricorso dichiara di non avere raggiunto i miglioramenti auspicati in termini di accelerazione applicativa. Inoltre il 21% degli intervistati ha indicato come i sistemi iperconvergenti non abbiano offerto i risultati previsti o non si siano integrati al meglio nelle infrastrutture esistenti.

Infine DataCore ha voluto anche indagare il livello di spesa raggiunto dalle organizzazioni per quanto riguarda alcuni temi caldi del momento, come i Big Data, l'Object Storage e OpenStack. Inaspettatamente, i dati hanno evidenziato che nel 2015 i finanziamenti stanziati per queste voci sono stati molto bassi. Un risultato accompagnato, e spiegato, dall'elevato numero di persone che nel corso dell'indagine hanno espresso disillusione nei confronti di queste tecnologie. ❄

HP PRO: ALTE PRESTAZIONI PER LE PMI

HP ha annunciato desktop, notebook, un pc All-In-One (AiO) e stampanti, anche multifunzione, della nuova Serie Pro. Il target ideale, ha osservato la società, è quello di aziende di tutte le dimensioni ma in particolare quello costituito dalle piccole e medie imprese.

«I clienti ci hanno spiegato quanto sia difficile prendere importanti decisioni in ambito tecnologico con budget e risorse IT limitati, rischiando di compromettere la sicurezza e la produttività dell'impresa. HP permette ai clienti di accedere a soluzioni business, come i Pc e le stampanti della nuova Serie HP Pro, fornendo le capacità business-ready di cui necessitano a un prezzo sostenibile», ha affermato Enrique Lores, Managing Director, HP EMEA.

L'annuncio dei nuovi prodotti non è casuale. Da un recente sondaggio realizzato da HP, e che ha coinvolto 750 responsabili IT e business manager, è emerso che le principali esigenze tecnologiche delle PMI includono:

- trovare nuove modalità per massimizzare la produttività;
- affrontare le minacce alla sicurezza;
- gestire i costi IT.

Le stampanti e i Pc della nuova Serie HP Pro 400 sono stati progettati considerando nello specifico tali necessità.



HP ProBook 400

ALLA BASE DEL PROGETTO PRESTAZIONI E SICUREZZA

Come tutte le aziende, anche le PMI si trovano di fronte a un contesto in rapida evoluzione, dove la tecnologia viene utilizzata come vantaggio competitivo. Poiché il confine tra vita lavorativa e personale è sempre meno definito, le aziende devono anche trovare il modo di attrarre e fidelizzare una crescente forza lavoro composta soprattutto da persone tra i 25 e i 35 anni, abilitando nei loro confronti una modalità di lavoro sempre più mobile e collaborativa.

Sentita in generale, è una esigenza ancor più forte presso le PMI, che hanno bisogno di una tecnologia concepita per un'azienda moderna, dove i dispositivi possono essere facilmente connessi e favorire la collaborazione tra i dipendenti, il tutto senza utilizzare cavi o apparecchiature speciali.

Per questo, evidenzia HP, i desktop, i notebook e il pc AiO della Serie HP Pro, si caratterizzano per una tecnologia di livello enterprise a prezzi contenuti, in un nuovo design ispirato al mondo consumer per soddisfare le esigenze della generazione dei millennial. I dispositivi sono stati sottoposti alle procedure Total Test di HP, che prevedono più di 115mila ore di test, per garantire che il design sia in grado di resistere alle difficoltà dell'uso professionale e domestico.

I pc della Serie Pro, ha continuato la società, dispongono anche di caratteristiche elevate di sicurezza integrata e di gestibilità. In particolare, HP BIOSphere fornisce una protezione del dispositivo a livello del BIOS durante l'avvio del sistema e gli aggiornamenti BIOS, mentre HP Client Security fornisce autenticazione multi-factor e crittografia del disco per proteggere i dati sensibili.

Inoltre, il tool di gestione IT cloud-based HP Touchpoint Manager offre un'infrastruttura facile da implementare. Tutti i dispositivi sono poi disponibili con Windows 10 per supportare le nuove tecnologie e offrire un maggiore livello di sicurezza. *



HP ProOne 400 G2 AiO

Il vendor ha rilasciato pc e stampanti pensati per fornire alle aziende più piccole prestazioni e sicurezza di livello enterprise e gestibilità in cloud

di Giuseppe Saccardi

CANON ESPANDE LA STAMPA PER LE PMI

La serie i-SENSYS prevede stampanti monocromatiche e a colori indirizzate alle piccole aziende che permettono di stampare anche in modalità wireless e in sicurezza

a cura della Redazione

Canon, una delle società maggiormente attive a livello mondiale nelle soluzioni per il business, ha annunciato il rilascio di cinque nuovi dispositivi di stampa formato A4, di cui quattro in bianco e nero e uno a colori.

Le nuove stampanti i-SENSYS LBP250, imageRUNNER 1435P e imageRUNNER ADVANCE C350P sono state progettate, ha evidenziato l'azienda, per soddisfare le esigenze di gestione documentale e di flessibilità dei gruppi di lavoro nelle aziende di piccole e medie dimensioni. Vediamone le caratteristiche salienti e il campo per cui Canon le propone.

SERIE I-SENSYS LBP250

È una serie costituita da dispositivi dotati di funzionalità volte a migliorare processi di stampa e produttività nei vari ambienti lavorativi. Sostituisce le precedenti LBP6310dn e LBP6600. Si tratta di dispositivi di stampa laser in bianco e nero pensati per ottimizzare il lavoro in mobilità grazie alla compatibilità con i supporti AirPrint e Google Cloud Print, alla connettività Wi-Fi e all'app gratuita Canon PRINT Business per iOS e Android. Le stampanti sono dotate di un display "touch screen" a colori e sono compatibili con la tecnologia NFC Touch & Print.

I modelli LBP252dw e LBP253x sono dotati di funzioni per la stampa sicura tramite il supporto di iPSec e ID Dipartimentale, che permettono di minimizzare il rischio di accessi non autorizzati e di avere il pieno controllo sul flusso di erogazione delle stampe. Il modello LBP253x è anche compatibile con uniFLOW, il software di gestione di Canon.

LA STAMPANTE IMAGERUNNER 1435P

Ha le stesse funzionalità di gestione del modello LBP253x, ma è dedicata a gruppi di lavoro più grandi e aziende con volumi di stampa in bianco e nero maggiori, che necessitano di controlli accurati su produttività, costi e affidabilità. Tramite il supporto nativo per standard quali PCL e Adobe PostScript 3, si prestano per una loro integrazione nelle reti aziendali. Hanno anche un fattore di forma che ne permette l'uso sia a livello di desktop che in corridoio tramite un apposito supporto.

IMAGERUNNER ADVANCE C350P

È una stampante in formato A4 a colori che si caratterizza per la nuova tecnologia del colore V+ che permette, osserva Canon, di ottenere immagini di grande impatto. Presenta le stesse caratteristiche della piattaforma imageRUNNER ADVANCE ed è provvista del medesimo display "touch screen" a colori da 7".

«I nuovi modelli Canon sono pensati per assicurare la massima efficienza e produttività e la piena integrazione nei diversi ambienti lavorativi. Siamo

convinti che la semplicità d'uso sia fondamentale per le PMI e per questo le nuove stampanti garantiscono immediatezza di utilizzo e facilità di gestione, assicurando al tempo stesso la stampa da dispositivi mobili e un'esperienza d'uso appagante»,

ha dichiarato Teresa Esposito, Marketing Director Business Group di Canon Italia. *



Canon i-SENSYS LBP250

ACHAB AUTOMATIZZA BUSINESS CONTINUITY ED ENDPOINT MANAGEMENT

Da sempre l'evoluzione cancella alcuni mestieri. Così accade per il rivenditore di informatica. Andrea Veca, Ceo di Achab, è categorico: «Oggi compri un prodotto per poi fornire un servizio». Chi non lo comprende non ha futuro.

Per questo anche il distributore a valore aggiunto deve evolvere e rivolgersi non più a reseller ma a IT Service Provider.

In quest'ottica Achab ha da tempo selezionato, per il proprio portafoglio, soluzioni che consentano di trasferire all'ITSP il valore più importante: la marginalità. In particolare, Achab presenta due novità che permettono di fornire alle piccole e medie imprese servizi innovativi essenziali: la gestione dei dispositivi (anche e soprattutto mobili) con AEM (Autotask Endpoint Management) e la business continuity con Datto.

Entrambi sono tipicamente servizi tradizionalmente indirizzati al mondo enterprise, ma, con la digitalizzazione del business e il proliferare dei dispositivi detenuti da ciascuno, diventano processi critici per aziende d'ogni dimensione.

AEM, da un lato, e Datto, dall'altro, consentono all'ITSP di fornire questi servizi a costi accessibili per le Pmi, ricavando la marginalità dall'automazione.

«Oggi si usano i computer per pilotare i droni e fare in automatico e da remoto praticamente tutto. Perché non usarli per riparare i computer stessi?» si domanda Veca.

La risposta è appunto Autotask AEM che consente di automatizzare la riparazione di «tutto quello che non richiede un cacciavite per essere aggiustato», afferma sempre il Ceo di Achab, spiegando che l'80% dei malfunzionamenti deriva da un problema software (per esempio il mancato aggiornamento di un'applicazione), il quale, prima di portare al malfunzionamento stesso, sta da tempo penalizzando le prestazioni della macchina. AEM interviene automaticamente, sgravando l'ITSP da un lavoro ripetitivo e

altamente dispendioso in termini di tempo. Questo significa massimizzare la produttività per il cliente, che avrà sempre una macchina al massimo delle prestazioni. Inoltre, per il rimanente 20% dei problemi, il sistema mette a disposizione uno strumento di "condivisione del sapere": in pratica tiene traccia dell'intervento effettuato, permettendo di accelerare la risoluzione del guasto se questo dovesse presentarsi su un'altra macchina.

Altro elemento che aumenta i margini di chi fornisce il servizio di Endpoint Management: AEM è basato su cloud, quindi non prevede oneri di gestione dell'applicazione stessa.

ADDIO BACKUP CON DATTO

Datto è la soluzione che Achab ha scelto per "abbandonare" il mondo del backup, scalando direttamente al livello successivo: la business continuity e il disaster recovery. Anche in questo caso, automazione e cloud semplificano la gestione, garantendo non solo il ripristino dei dati, ma la continuità operativa.

Claudio Panerai, CTO di Achab, valuta che il costo di un downtime, per un'azienda con 10 dipendenti e un fatturato annuo da un milione di euro, arriva a 4000 euro, senza contare gli oneri per riprendere l'operatività. Le grandi soluzioni di business continuity, progettate per i data center, non sono alla portata di simili aziende, ma Datto, disponibile in tagli per il piccolo studio professionale come per la grande impresa, è una semplice "scatola" dotata di hardware e software per la protezione delle macchine, fisiche o virtuali.

In caso di blocco della macchina su cui si sta lavorando, il sistema permette di recuperare il lavoro svolto e di continuare su un'altra macchina. Lo stesso se a bloccarsi fosse la stessa appliance Datto, grazie appunto al Cloud, che, specifica Panerai, in Europa si appoggia a un data center nel Regno Unito. *

Con Autotask Endpoint Management e Datto si annulla, o quasi, l'operatività, aumentando i margini per l'IT Service Provider

di Gaetano Di Blasio



Andrea Veca,
CEO di Achab

È disponibile il libro su **CLOUD E LEGACY TRANSFORMATION**

CLOUD E LEGACY TRANSFORMATION

Hybrid Cloud, Data Backup, Big Data e Servizi
per un'azienda dinamica e competitiva

Giuseppe Saccardi - Gaetano Di Blasio - Riccardo Florio

Reportec

In oltre 280 pagine analizza gli economics e le strategie alla base dell'adozione del Cloud come strumento per rendere l'IT più efficace, razionale e meno costoso, nonché gli aspetti connessi ai nuovi paradigmi dell'IT e del cloud. Tra questi l'Hybrid Cloud, i Big data e il Software Defined Data Center. Completa l'opera l'esame della strategia e della proposizione di primarie aziende dell'IT internazionale che hanno fatto del Cloud uno degli elementi portanti del proprio portfolio di soluzioni e servizi.

È disponibili anche il libro
SICUREZZA E PROTEZIONE DEI DATI

**SICUREZZA E
PROTEZIONE DEI DATI**

Capire security, object storage, blockchain, difesa globale e intelligenza
per un business always-on

Giuseppe Saccardi - Gaetano Di Blasio - Riccardo Florio

Reportec

Il libro è acquistabile al prezzo di 50 euro (più IVA) richiedendolo a
info@reportec.it - tel 02 36580441 - fax 02 36580444

PROTEGGERE IL CLOUD CON LA CRITTOGRAFIA QUANTISTICA

Acronis, fornitore mondiale di soluzioni per la protezione dei dati digitali, e ID Quantique, società specializzata in soluzioni di crittografia quantistica di sicurezza, hanno annunciato una partnership per aiutare le aziende nel proteggersi da future minacce alla sicurezza. Le soluzioni si baseranno sui progressi delle tecniche di decrittazione e dell'informatica quantistica.

In sintesi, in aderenza a quanto stabilito dal principio di indeterminazione di Heisenberg, l'approccio si basa sul fatto che un eventuale hacker che volesse rubare una chiave di cifratura ne causerebbe inevitabilmente una alterazione che verrebbe rilevata dalle due parti interessate a scambiarsi informazioni cifrate.

Acronis lavorerà a stretto contatto di ID Quantique per portare le funzionalità di crittografia quantistica di sicurezza nelle proprie soluzioni cloud, con l'obiettivo dichiarato di essere la prima azienda a fornire un servizio di questo tipo.

Le funzionalità che verranno sviluppare aiuteranno le aziende a proteggere la crescente quantità di dati che si trova al di fuori del firewall locale e sui diversi dispositivi mobili, impedendo allo stesso tempo a utenti non autorizzati - inclusi hacker e ladri ciberneticici - l'accesso alle informazioni sia in transito che nel cloud.

LA SICUREZZA: ELEMENTO SINE QUA NON PER IL CLOUD

È oramai un dato acquisito che sempre più aziende utilizzano il cloud per eseguire backup e attività di ripristino e recupero dei loro dati, rendere protette la privacy e la sicurezza dei dati è un requisito fondamentale per l'adozione di tali soluzioni. Ma per farlo, ritiene Acronis, la soluzione risiede proprio nella crit-

tografia quantistica applicata alla protezione dei dati nel cloud.

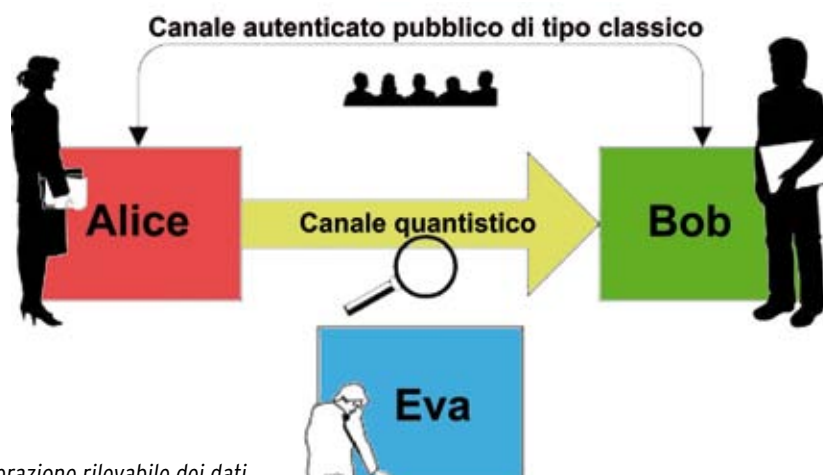
In base all'accordo Acronis e ID Quantique faranno leva sulla crittografia quantistica di sicurezza affinché fornisca le seguenti potenziate capacità di sicurezza alle soluzioni di protezione dei dati Acronis Cloud:

- Crittografia resistente a ogni possibile decrittazione - assicura che i dati dei clienti presenti nel cloud di Acronis siano al sicuro da future minacce informatiche, tramite la più avanzata tecnologia di crittografia per trasferimento dei dati da e ai centri Acronis.
- Distribuzione quantistica delle chiavi - nota anche come crittografia quantistica, fornisce sicurezza anche in futuro per il backbone che collega i centri dati di Acronis in tutto il mondo.
- Generatori quantistici di numeri casuali - produce chiavi di alta qualità, alta entropia e alta sicurezza per gli utenti, per aiutare a prevenire gli accessi non autorizzati ai dati sotto la protezione di Acronis.

«Acronis ritiene che la privacy e la sicurezza siano requisiti fondamentali per una completa protezione dei dati, e stiamo lavorando con leader del calibro di ID Quantico proprio per rinnovare aree come la crittografia quantistica. Il risultato garantisce che i nostri clienti cloud ricevano le soluzioni più sicure nel settore e soprattutto siano protetti da future minacce e nuovi attacchi», ha commentato Serguei Belousov, Co-Fondatore e CEO di Acronis. *

Acronis e ID Quantique congiungono le forze per sfruttare la crittografia quantistica per la protezione dei dati nel cloud

di Giuseppe Saccardi



Con la crittografia quantistica un hacker causa un'alterazione rilevabile dei dati

COMMVAULT: MASSIMA FLESSIBILITÀ PER CRESCERE INSIEME

L'azienda produttrice di Simpana, soluzione software per la gestione intelligente delle informazioni e dell'archiviazione, punta su un approccio flessibile e personalizzato per supportare i propri partner a livello di marketing e tecnologico

di Riccardo Florio

Il canale di Commvault in EMEA sta aumentando in modo rapido e consistente: un risultato che in Italia apre la strada a nuove iniziative e opportunità per i partner. Una crescita alimentata a sua volta da un periodo particolarmente felice per l'azienda produttrice di Simpana, specializzata nello sviluppo di soluzioni software per quello che, ci tiene a precisare, non è solo backup ma una visione più ampia e "smart" della gestione delle informazioni e della loro archiviazione.

Il fatturato di Commvault in Italia, che rappresenta la seconda "region" per importanza in Europa, nel primo trimestre 2015 (conclusosi lo scorso giugno) ha fatto registrare una crescita rispetto al 2014 del 220%: una cifra decisamente importante, pur tenendo conto di un valore complessivo del fatturato ancora per certi versi contenuto. Un'ulteriore propulsione Commvault la aspetta dal prossimo rilascio di una nuova major release (la versione 11) di Simpana, il prodotto flagship dell'azienda, attesa entro la fine dell'anno.

«Commvault è un'azienda in crescita in Europa e in Italia - osserva Elena Ferrari, Channel sales director South EMEA di Commvault -. Nella relazione con i nostri partner di Canale abbiamo un approccio molto flessibile, che ci porta a metter a punto insieme a loro piani personalizzati, pensati per capitalizzare al meglio sulle loro specificità. Li supportiamo attraverso attività di marketing, telemarketing, eventi e proponiamo benefit sia a livello commerciale sia tecnologico, per esempio mettendo a disposizione il nostro supporto per la realizzazione di laboratori. Di fatto, ci consideriamo parte integrante della loro forza tecnica e di vendita: una sorta di consulenti».

Elena Ferrari,
channel sales director South EMEA
di Commvault



La struttura italiana di Commvault dispone di un organico di 11 persone a elevata competenza e il canale di vendita è totalmente indiretto, con tre livelli di partnership: Authorized, Gold e Platinum.

Attualmente i partner Authorized sono circa un centinaio a cui si affiancano una quindicina di rivenditori maggiormente qualificati (Gold e Platinum).

«I nostri partner di canale ideali si configurano come aziende con una natura tecnica, predisposte alla vendita di servizi a valore e dotate di una struttura - ha continuato la Ferrari -. Siamo molto disponibili a investire sui partner che mostrano un commitment nei nostri confronti. Tra gli obiettivi per il nuovo anno fiscale c'è quello di far crescere a livello Platinum almeno tre partner Gold. La certificazione del livello Gold richiede tre persone tecniche certificate e un ritorno commerciale nell'ordine di 150mila euro all'anno; per il livello Platinum le persone tecniche salgono a 5 e il volume richiesto raddoppia».

A oggi Commvault si avvale in Italia di due distributori: Icos e Arrow. In questo momento, ha spiegato Ferrari, circa l'85% del business dei partner di Canale di Commvault è realizzato sulla base di un'offerta tradizionale, ma si stanno facendo strada sempre più le opportunità di fornire servizi a valore in modalità cloud.

Commvault vanta anche una serie di partnership tecnologiche con Microsoft, NetApp, Fujitsu, Cisco, Hitachi, Huawei e HP.

«Le richieste di partnership tecnologica solitamente ci vengono proposte - sottolinea Ferrari - poiché i nostri partner puntano a offrire piattaforme diversificate in un'ottica di semplificazione e co-saving. La nostra dedizione al software ci consente di inserirci all'interno di ogni tipo di infrastruttura senza richiedere migrazioni tecnologiche, per implementare una soluzione di gestione intelligente di archiviazione dei dati. E questo viene apprezzato dai nostri partner tecnologici».



DA FORTINET PIÙ SICUREZZA PER CLOUD E DATA CENTER

Fortinet, azienda attiva nelle soluzioni per la sicurezza di rete ad alte prestazioni, ha presentato un suo nuovo framework per la Software Defined Network Security (SDNS). Caratteristica saliente, evidenzia la società, è che è stato pensato per fornire un'avanzata protezione dalle minacce tramite l'integrazione della sicurezza in un ambiente data center con architettura Software Defined.

Il framework si propone di permettere di ottenere una visione chiara e indicazioni precise dello stato del sistema, in modo da abilitare un approccio esaustivo alla sicurezza del data center e costituendo al tempo stesso una piattaforma flessibile per l'integrazione infrastrutturale con le tecnologie di partner tecnologici di rilievo.

Va considerato, ha osservato Fortinet, che la SDN security ridefinisce la più avanzata sicurezza IT, in un mondo in cui i data center vengono trasformati dall'adozione di virtualizzazione, cloud computing ed ora dal software-defined networking.

«L'infrastruttura di sicurezza informatica è troppo rigida e statica per supportare le necessità in rapide evoluzione imposte dal business digitale e per fornire una protezione realmente efficace in un panorama di minacce in continua evoluzione. Sempre più spesso, i vendor di sicurezza trasferiscono la gestione delle policy al di fuori dai singoli elementi hardware, verso un livello di management software-based per una maggiore flessibilità nella definizione delle policy di sicurezza, indipendentemente dalla location», mette in guardia Neil MacDonald, vice president e distinguished analyst di Gartner Research.

A livello architetturale, il nuovo framework SDN di Fortinet racchiude le innovazioni dell'azienda praticamente su tutti i principali livelli di un'architettura di rete:

- **Data Plane** - l'incapsulamento degli engine di sicurezza da box hardware fissi a istanze logiche che possono essere distribuite in modo molto più scalabile e profondamente inserite in una trama di switching virtuale e in flussi di rete astratti
- **Control Plane** - l'orchestrazione e automazione

delle policy di sicurezza con la fornitura di workload elastici per eliminare gap a livello di security e compliance in ambienti particolarmente agili e dinamici.

- **Management Plane** - una console trasparente unica per gli eventi e le policy di sicurezza, a coprire le appliance fisiche e virtuali, i cloud pubblici e privati e l'intera infrastruttura convergente per assicurare un approccio alla sicurezza coerente e conforme.

«Con ogni probabilità non esiste una sola piattaforma SDN che tutte le aziende e i service provider sceglieranno come standard. Per questo motivo lavoriamo alla creazione di un ecosistema a supporto delle differenti piattaforme SDN attraverso API (Application Programming Interface) aperte e proprietarie. La chiave di tutto è la fornitura di moduli di sicurezza scalabili che possono essere richiamati on-demand, a livello di orchestrazione», ha commentato John Maddison, vice president of marketing di Fortinet.

L'impegno nel SDN di Fortinet è peraltro di lunga data. Le sue attività in ambito software Defined risalgono a oltre cinque anni fa, con le prime appliance virtuali FortiGate-VM pensate per rendere sicuri data center sempre più virtuali e consolidati. Queste attività si sono via via intensificate, di pari passo con la continua trasformazione del data center, e con l'aggiunta di recente di nuove appliance di sicurezza a supporto delle architetture IT e di rete maggiormente diffuse.

Nell'ambito della sua estesa strategia per il data center, ha anche collaborato strettamente con un numero crescente di partner per integrare la sicurezza con le loro piattaforme infrastrutturali. Tra queste piattaforme ci sono controller SDN, framework di orchestrazione hypervisor, cloud management, security management e strumenti di analisi. Nel complesso, evidenzia la società, collabora attualmente con oltre venti fornitori di tecnologia per garantire protezione dalle minacce IT grazie all'avanzata SDN security di proprio sviluppo. ✨

Fortinet ha presentato un framework di sicurezza e un ecosistema per proteggere da rischi ambienti cloud e SDN

a cura della Redazione

John Maddison, vice president of marketing di Fortinet



ASSINFORM: SI DEVE FARE DI PIÙ

Per l'ICT le componenti più innovative e legate alla digital economy ora fanno crescere il mercato. Ma l'evoluzione tecnologica chiede di più per non bloccarsi

di Gian Carlo Lanzetti

Osserva Agostino Santoni, Presidente di Assinform (assente per cause di forza maggiore alla cerimonia di presentazione dei dati semestrali): «Dopo un decennio di costante erosione, il mercato digitale italiano ha imboccato la via della ripresa e dobbiamo tracciare la nuova rotta per la crescita. E quello che più conta è che le componenti più innovative e legate alla digital economy ora fanno crescere l'intero mercato, mentre sino allo scorso anno si limitavano ad attenuarne la caduta. Resta però il fatto che il nuovo trend è ancora fragile e che siamo ancora distanti dalla velocità di trasformazione digitale che occorrerebbe per recuperare il gap che ancora ci separa dagli altri paesi guida e che condiziona la nostra capacità di competere e creare nuova occupazione».

LE COMPETENZE MANCANTI

La trasformazione digitale rischia infatti di esser frenata anche dalla carenza di competenze. Sta crescendo il gap tra domanda e offerta di profili specializzati nelle nuove tecnologie ICT e nei nuovi business digitali. Ci sono mezzo milione di posizioni di lavoro disponibili che non si riesce a coprire per mancanza di skill. È quindi urgente intervenire sul sistema della formazione, creando così nuove opportunità non solo per il sistema, ma per centinaia di migliaia di giovani. È questo il motivo che ha ispirato Assinform a farsi promotrice di un Osservatorio per le Competenze Digitali, che ha come ambizione anche quella di porsi come riferimento per le Università italiane sulle modifiche da introdurre nei loro programmi di studio, per assecondare la crescita economica e social del Paese. Quali le figure di cui vi è maggiore esigenza? Una, già conosciuta, è quella dei data analyst. Ma la figura forse più dominante è quella dell'architetto informatico, quello che progetta l'architettura del sistema informatico, cioè concepisce le differenti componenti del sistema informatico e il loro assemblaggio ed è incaricato della loro evoluzione. Si tratta di una figura, che in considerazione anche della diffusione del cloud computing, risulta estremamente strategica dato che

condiziona il funzionamento di tutta la società. Inoltre, cosa ancora più seria e preoccupante, è la stessa figura del CIO tradizionale a essere messa in crisi perché il cambiamento in atto sul fronte delle competenze impongono profili per i quali sono state coniate nomi come Chief Information o Innovation Officer.

IL RUOLO DELLE AZIENDE

In questa inversione sono le aziende, sottolinea Giancarlo Capitani, Presidente di NetConsultingcube, a sostenere lo sforzo maggiore dello sviluppo, sotto lo stimolo delle sfide digitali, dal cloud ai big data, dalla mobilità al social enterprise, fino all'Internet of Things, che sta esplodendo: questo segmento nel primo semestre dell'anno ha totalizzato ricavi per 700 milioni di euro con una crescita del 16,7% sul corrispondente periodo del 2014.

Come evidenziano anche i dati della Web Survey CIO del settembre scorso oggi le aziende dedicano ad investimenti il 38% dei loro budget IT (il restante 62% rappresenta la spesa corrente): di questa fetta la parte rappresentata dai processi di digitalizzazione (ovvero Big Data/Analytics, Cloud, IoT e social) costituisce una parte rilevante, quasi il 60% assumendo l'incidenza delle risposte multiple. In altri termini le aziende puntano, anche se non ancora come ci sarebbe bisogno, alla modernizzazione infrastrutturale e al consolidamento applicativo.

Per contro, stando almeno ai dati Istat, la spesa delle famiglie per le dotazioni di informatica e telecomunicazioni risulta in contrazione dell'1,5%. Contrazione che trova riscontro nelle vendite complessive di tablet che sono diminuite nel semestre in volumi del 14% (a 1,23 milioni da 1,43 milioni nei primi sei mesi 2014).

Il motivo del crollo in questo caso sono così spiegati da Capitani: poche innovazioni significative di prodotto, relativa saturazione del mercato consumer e ancora scarsa adozione delle "tavolette" nel mondo aziendale (non a caso Apple e Samsung, i due vendor leader, stanno sempre più avvicinando le aziende per ridare lustro a questo prodotto). In flessione anche le vendite di desktop (-7%) e di notebook (-3%).



Per i desktop si è scesi da 710mila pezzi a 660mila e per i pc mobile da 1,350 milioni a 1,310 milioni. In questo caso hanno fatto da freno l'attesa per Windows 10 e l'offerta di sistemi "ibridi", quelli che integrano il classico tablet a pc ultraleggeri, un fenomeno peraltro analogo a quello di altri Paesi. Osservazioni diverse per gli smartphone, le cui vendite sono cresciute del 7,4% a 1.430 milioni, trainati dall'interesse alle nuove applicazioni in mobilità. Interesse reso ancora più evidente dalle crescite rilevate nel primo trimestre 2015 sul primo trimestre 2014 per le SIM con traffico dati: (+16,5%, a 45,1 milioni di unità) e il traffico su rete mobile (+49,1%, per 158 milioni di gigabyte).

LA TENUTA DEL SOFTWARE E LA RIPRESA DEI SERVIZI ICT

Il comparto del software e delle soluzioni ICT, già in ripresa lo scorso anno, ha mostrato nell'insieme ancora più brio, raggiungendo a meta anno 2.732 milioni (+4,5%). Anche qui è evidente il segno della trasformazione in atto. È infatti cresciuto bene il software applicativo (1.900 milioni, +5,8%) e, proprio sull'onda delle componenti più innovative, le piattaforme per la gestione Web (138 milioni, +15%) e l'IoT (per il manufacturing, l'energy management, l'automotive, ecc.), che hanno più che compensato il calo delle soluzioni applicative tradizionali (-1,2% a 1.062 milioni, con dinamiche comunque in miglioramento rispetto ai primi sei mesi dello scorso anno).

Con quali conseguenze a livello di vendor? «Non di poco conto - è l'opinione espressa da Capitani - . I mutamenti in atto stanno avvantaggiando i system integrator, soprattutto grandi, e i fornitori di nicchia ma creando seri problemi a tutto il sistema dell'offering che sta nel mezzo».

Una nota molto incoraggiante viene dai servizi ICT, secondi solo ai servizi di rete per peso sul mercato digitale complessivo. La crescita rilevata, per quanto contenuta (+0,3% a 5.096 milioni), pone fine a un

trend negativo che durava da anni e che rivela tutta la consistenza dell'emergere di nuovi e più evoluti trend di spesa e di investimento. Il comparto è infatti trainato dai servizi di

data center e cloud computing (+12,3% a 869 milioni per entrambi) che compensano l'andamento in lieve calo di tutti gli altri segmenti (outsourcing -1,2%, formazione-3,6%, consulenza -1,6%, assistenza tecnica -1,7%, sviluppo applicativo e systems integration -1,9%), più esposti sui fronti dell'ICT tradizionale. Insomma la trasformazione in atto obbliga a un ripensamento delle competenze, soprattutto per quei vendor che vogliono diversificarsi nei comparti più dinamici come quelli dei servizi cloud (sempre nel primo trimestre il giro d'affari concluso in questo comparto è stato di 277 milioni di euro, con un incremento di oltre il 32%) e dei servizi di Data Center (592 milioni, +4,8%).

PREVISIONI PER FINE ANNO

Il piccolo miglioramento che si è registrato nel nostro Paese negli ultimi mesi in campo economico ha suggerito agli analisti di NetConsultingcube di rivedere leggermente in meglio la chiusura per fine anno anche per il mercato digitale: un +1,3% anziché un +1,1%. Il valore atteso è dunque 65.100 milioni di euro. Nulla è stato ipotizzato durante l'incontro per il prossimo anno. La sola indicazione più volte ribadita è la necessità di fare di più per aiutare l'impresa in un contesto di forte cambiamento. Le minacce non mancano, in compenso ci sono anche delle opportunità come testimonia l'ecosistema delle start up innovative: nel periodo marzo-giugno Infocamere ne ha censite 1620, in forte crescita e ormai pari al 30% di tutte le nuove aziende. Da parte sua Capitani ha auspicato anche per il nostro Paese un progetto simile a quello francese di "Ambition Numérique", un piano di settanta "Raccomandazioni" per trasformare il vicino Paese addirittura in una "Rèpublique numérique".



È ORA DI PENSARE ALLA Z GENERATION



Una ricerca commissionata da Ricoh e realizzata da Coleman Parkes illustra gli aspetti da considerare per inserire in azienda la generazione dei ventenni senza problemi

di Giuseppe Saccardi

Non solo le release dei dispositivi elettronici si susseguono, la cosa avviene anche con le generazioni di dipendenti. In entrambi i casi esistono dei problemi comuni: come farlo in modo da non creare problemi o conflitti con quelle precedenti e come trarne vantaggio. Esistono voci a favore e voci che nel farlo suggeriscono attenzione.

Ad esempio, oltre la metà dei lavoratori (52%) coinvolti in una ricerca commissionata da Ricoh Europe e condotta da Coleman Parkes afferma che al momento le aziende non sono in grado di soddisfare le esigenze delle differenti generazioni sul posto di lavoro. Questo potrebbe portare a future tensioni in quanto per la prima volta nella storia, e a causa dell'allungamento del periodo lavorativo e dello spostarsi in avanti del momento del ritiro conseguente ad un pari aumento dell'età media, una quarta generazione, riferita come la Generazione Z, sta facendo il suo ingresso nelle imprese.

Il problema è il come far corrispondere le aspettative delle parti in causa; azienda e dipendenti.

In sostanza, di cosa ha bisogno e che cosa si aspetta esattamente questa generazione (ovvero i giovani fino a 19 anni)? È corretta l'etichetta di generazione perennemente attaccata al telefonino e abituata ad avere tutto e subito? Secondo un'indagine che ha coinvolto oltre 3.300 persone appartenenti a tutte e quattro le generazioni e provenienti da 22 Paesi in Europa, Medio Oriente e Africa, la risposta a questa domanda è "no".

La Generazione Z è un caso unico. È stata fortemente plasmata da genitori individualisti della Generazione X, ha ascoltato le storie dei nonni Baby Boomer ed è stata testimone degli errori e dei successi dei Millennials. Se a questo si aggiunge la passione per tutto ciò che è digitale, è facile capire, osserva Ricoh, che

questa generazione ha solide basi per raggiungere il successo in aziende fortemente digitalizzate e per supportare le altre generazioni nel muoversi nei nuovi contesti di lavoro in continua evoluzione.

È poi da ritenersi positivo il fatto che la maggior parte dei lavoratori intervistati (88%), appartenenti a tutte le generazioni, ritenga che una popolazione aziendale eterogenea per età sia una risorsa importante per l'impresa.

ATTITUDINI E MODI DI LAVORARE DIVERSI

Nel complesso, dalla ricerca è emersa una sfida con cui le aziende saranno alle prese nei prossimi anni. Oltre un terzo dei lavoratori più anziani (35%) si aspetta un aumento delle tensioni sul posto di lavoro in seguito all'ingresso in azienda della Generazione Z. Inoltre, con le prossime innovazioni tecnologiche che avranno un impatto importante negli ambienti di lavoro, è necessario che le aziende incoraggino la collaborazione tra le differenti generazioni.

Ma a parte gli inevitabili rischi di conflitti generazionali da gestire ci sono altri aspetti che vanno affrontati. Il 65% di chi ha partecipato al sondaggio ritiene che ci siano differenze fondamentali nel modo di lavorare delle diverse generazioni. I contrasti più evidenti riguardano le attitudini, le aspettative e lo stile di lavoro.

La comunicazione face-to-face sul posto di lavoro, sebbene sia il metodo preferito in ogni gruppo, è in declino di generazione in generazione. La preferenza scende dal 77% dei Baby Boomer al 58% della Generazione Z. Il 73% degli intervistati della Generazione Z pensa comunque che le aziende in cui lavoreranno in futuro saranno in grado di soddisfare le loro esigenze. La percentuale nelle altre generazioni scende al 48%. *

I BIG DATA SOSTENGONO L'APPLICATION ECONOMY

Big Data sono considerati fondamentali per la trasformazione digitale nella attuale fase di "application economy". È quello che ha rivelato una ricerca di Ca Technologies (dal titolo 'The State of Big Data Infrastructure: Benchmarking Global Big Data Users to Drive Future Performance') condotta in collaborazione con la società Vanson Bourne su un campione di 1.000 responsabili IT appartenenti a diversi settori (grande distribuzione organizzata, servizi finanziari, banche, telecomunicazioni, assicurazioni e pubblica amministrazione) in 11 Paesi diversi.

Lo scopo dello studio era quello di indagare le strategie e il livello di adozione di progetti per i Big Data e le problematiche che ne ostacolano l'implementazione. E proprio riguardo a questi ultimi la ricerca ha messo in evidenza che il 92% degli intervistati a livello globale riconosce la presenza di ostacoli nello svolgimento dei progetti legati ai Big Data.

Tuttavia è anche emerso che 9 organizzazioni su 10 hanno registrato, o si aspettano di ottenere in futuro, una maggiore efficacia delle campagne di marketing e vendita, mentre l'88% prevede anche un incremento del fatturato. In particolare i principali ostacoli che sono stati individuati dagli intervistati sono cinque:

- L'infrastruttura inadeguata (32% a livello globale, 25% in Italia).
- La complessità organizzativa (27% a livello globale, 21% in Italia).
- I timori sui livelli di sicurezza/compliance (26% a livello globale, 13% in Italia).
- La carenza di budget/risorse (25% a livello globale, 28% in Italia).

- La mancanza di visibilità su informazioni e processi (25% a livello globale, 18% in Italia).

Gli aspetti positivi derivanti dall'implementazione di progetti Big Data come chiave per il successo nell'economia delle applicazioni superano in ogni caso le difficoltà causate all'azienda. In media, i manager intervistati segnalano miglioramenti fino al 21% a seguito della realizzazione di progetti Big Data. Tra i vantaggi che, secondo la ricerca, i manager intervistati hanno constatato (oppure prevedono) vi sono: un aumento del fatturato (88%), il miglioramento del loro posizionamento competitivo (92%), la capacità di fornire nuovi prodotti o servizi (94%) e campagne più efficaci di marketing mirato (90%). Tra le principali leve alla base dell'implementazione dei progetti Big Data, secondo il 60% dei manager a livello globale (49% in Italia) si inserisce la customer experience, per il 54% (il 40% in Italia) l'acquisizione di nuovi clienti e per il 41% (30% in Italia) la necessità di tenere il passo con la concorrenza.

«Questo studio conferma la potenzialità dei Big Data e la loro applicabilità a una vasta gamma di priorità aziendali - ha dichiarato Luca Rossetti, Business Technology Architect, CA Technologies - . Mentre le aziende faticano a far fronte alle complessità associate all'implementazione dei progetti di Big Data, i risultati (della ricerca) dimostrano che le stesse aziende hanno in programma di elaborare e attuare strategie totalmente integrate sui Big Data. Chi riuscirà a superare gli ostacoli sarà in grado di competere in maniera vincente nell'economia delle applicazioni».

Secondo una ricerca di Ca Technologies il 90% delle aziende intervistate trae beneficio dai Big Data nonostante alcuni ostacoli alla implementazione

a cura della Redazione





di Riccardo Florio

Il posto di lavoro 2.0

Il posto di lavoro è sempre meno un posto fisico e sempre più uno spazio temporale da dedicare alla propria attività.

Questo cambio di paradigma è determinato essenzialmente dall'evoluzione di due aspetti tecnologici: la connettività e la mobilità.

La connettività distribuita a larga banda ha consentito di proseguire in un percorso evolutivo che allontanava sempre più il lavoratore dalla collocazione fisica dei suoi strumenti di lavoro.

Si è passati così dall'aver tutto all'interno del proprio pc, a un modello in cui i dati erano collocati su un server, allo spostamento in cloud sia dei dati sia delle applicazioni.

Se la connettività ha delocalizzato gli strumenti di lavoro, la mobilità ha delocalizzato i lavoratori permettendogli di accedere alle risorse necessarie da qualsiasi località e in qualsiasi momento.

Va poi evidenziata la contestuale e progressiva affermazione di un modello di lavoro sempre più collaborativo e concepito all'origine come risultato di un'attività condivisa, svolta aggregando i componenti di un team in base alle loro competenze senza più avere il vincolo della prossimità. La collaboration è stata, nello stesso tempo, oggetto e motore di questa evoluzione tecnologica.

La congiuntura di questi aspetti apre ora le porte a quello che in molti chiamano "smart work" a indicare un modello che sfrutta tutti gli strumenti tecnologici e i servizi disponibili, per massimizzare l'efficacia dell'attività lavorativa, eliminando tutte le inefficienze e i ritardi associati agli impedimenti di tipo strumentale.

La vera novità, soprattutto in un Paese come l'Italia, sono i vantaggi che questo approccio può portare non solo alle grandi aziende con uffici distaccati e molti dipendenti distribuiti, ma anche e soprattutto alle aziende più piccole che maggiormente risultano penalizzate da inefficienze nella gestione dei processi, obsolescenza tecnologica, capacità di coprire il territorio, mancanza di competenze tecnologiche e di budget. Anche le microimprese possono trarre beneficio dalla disponibilità di strumenti IT a basso costo, sempre accessibili, costantemente aggiornati e a disposizione dei propri dipendenti sempre e ovunque.

Va, tuttavia, superato il classico problema culturale. Un'azienda che vuole pensare al posto di lavoro 2.0 deve essere un'azienda che cambia il suo modo di gestire il business e a cui sono richieste, non tanto competenze tecnologiche, ma attitudine e volontà a seguire questa strada di cambiamento, a partire dal management che, nelle PMI italiane, significa molto spesso l'amministratore unico.

Il premio per l'azienda è che lavorare non è mai stato più facile: forse è per questo che si lavora sempre di più.

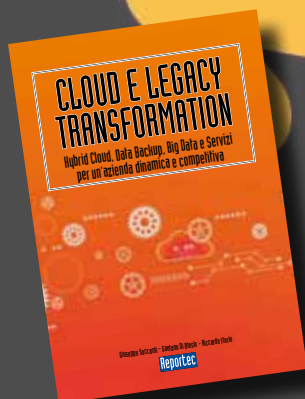
*

È disponibile il nuovo libro **SICUREZZA E PROTEZIONE DEI DATI**

In oltre 250 pagine il punto sulla situazione della cybersecurity e sulle dinamiche aziendali nella protezione del dato e della continuità del business.

Una tematica sempre più vitale per le imprese, le quali devono mettere in conto che saranno attaccate. Ormai esistono sistemi automatici e pressioni da parte dei cybercriminali, tali per cui nessuno può sentirsi al sicuro: chi non è ancora stato attaccato lo sarà e, se non subirà danni gravi, sarà solo perché chi l'ha assalito cercava qualcos'altro.

**edizione
2015**



È disponibili anche
CLOUD E LEGACY TRANSFORMATION

Il libro è acquistabile al prezzo di 48 euro (più IVA 22%) richiedendolo a
info@reportec.it - tel 02 36580441 - fax 02 36580444

shaping tomorrow with you

FUJITSU

The Innovation Engine

Trasforma l'IT
con il Business-Centric
Computing

L'infrastruttura IT delle aziende deve essere adeguata alle priorità del business, garantire risultati sostenibili e consentire una continua innovazione.

Grazie alle soluzioni Business-Centric Computing è possibile allineare la capacità di calcolo alle esigenze aziendali e rendere l'elaborazione e l'analisi dei dati più veloce e più efficiente che mai.

Inoltre, Windows Server 2012 R2 garantisce maggiore flessibilità e agilità per la virtualizzazione, gestione, archiviazione, connettività di rete, infrastruttura desktop virtuale, accesso e protezione dei dati, piattaforma Web e applicazioni.

INFO » <http://business-datacenter.it.fujitsu.com/>

NUMERO VERDE » 800 466 820

E-MAGAZINE » <http://tech4green.it>



Windows Server