

DIRECTION Reportec 87

SOLUZIONI SERVIZI E TECNOLOGIE ICT

#clouds on DATA CENTER

L'evoluzione in corso verso modelli di tipo
software defined

Le novità di IBM, Cisco, Dell, Avnet

INSIDER

Gastone Nencini,
country manager di
Trend Micro Italia

Sistemi industriali: un
rischio sottovalutato *p.41*



TRENDS&MARKETS

I comandamenti del nuovo CIO

La ricerca di NetConsulting Cube evidenzia
le nuove sfide per i responsabili IT *p.34*

TECHNOLOGY

Accelerare la digital transformation nelle banche

L'evento di IDC delinea il futuro del banking *p.30*

CASE HISTORY

DLoft: uno spazio per i progetti di business

Le soluzioni Samsung Smart Signage a supporto
dello spazio di smart working milanese *p.38*

INTERVIEW

Pierpaolo Ali,
director South Europe
di HPE Security

L'applicazione è il nuovo
perimetro aziendale *p.15*



I NUOVI PROTAGONISTI DELL'INNOVAZIONE AL SERVIZIO DI IMPRESE E PROFESSIONISTI

Al centro del nuovo progetto Smau sempre più occasioni di incontro e matching con un nuovo ecosistema di attori italiani a disposizione nel soddisfare le esigenze di innovazione di imprese, professionisti e pubbliche amministrazioni locali.



SMAU 2016 CONFERMA IL SUO RUOLO DI "MATCHING PLATFORM" PER L'INNOVAZIONE E L'AGGIORNAMENTO PROFESSIONALE

Smau è oggi la piattaforma indipendente e dinamica scelta ogni anno da oltre 50.000 imprenditori, manager di aziende e di pubbliche amministrazioni (dati Smau 2015) per crescere e aggiornarsi su temi quali **innovazione**, **tecnologia** e **digital**.

Grazie ai tanti progetti ed eventi, primo fra tutti il Roadshow, Smau è anche il partner che raccoglie gli operatori dell'ecosistema digitale e ICT, il meglio delle startup italiane, importanti Università e Business School, le Associazioni dell'Industria e del Commercio e tutte quelle realtà che stanno lavorando con passione ed energia per **rilanciare l'economia italiana** e **l'innovazione made in Italy**.

SMAU 2016 È:



BUSINESS MATCHING

Incontra il giusto partner e confrontati con potenziali fornitori per far decollare i tuoi progetti.



ORIENTAMENTO ALL'INNOVAZIONE

Scopri l'innovazione di startup, incubatori e centri di ricerca e innova con loro la tua impresa.



VALORIZZAZIONE DELLE ECCELLENZE

Conosci da vicino le imprese e le PA che hanno innovato e impara dai loro casi di successo.



FORMAZIONE E AGGIORNAMENTO

Aggiornati con i qualificati formatori e i numerosi workshop disponibili in ogni tappa.

LE TAPPE 2016

PADOVA
10-11 marzo

FIRENZE
7-8 aprile

BOLOGNA
26-27 maggio

BERLINO
16-17 giugno

TORINO
30 giugno-1 luglio

MILANO
25-26-27 ottobre

NAPOLI
15-16 dicembre

Direction Reportec
 anno XIV - numero 87
 mensile aprile 2016

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.

FOCUS ON

Il data center sempre più guidato dal software	4
IBM semplifica il software defined storage e amplia la gamma FlashSystem	7
L'IT "componibile" si fa strada nel data center	10
Novità Cisco per il data center e il cloud ibrido	12
Dell amplia l'offerta switch per Data Center	13

INTERVIEW

L'applicazione è il nuovo perimetro aziendale	15
Metodologia e governance guidano la trasformazione della GDO	22
Usare i servizi Cloud in sicurezza	26

TRENDS & MARKET

Digital business: un treno in corsa	18
I comandamenti del nuovo CIO	34

TECHNOLOGY

Analytics Everywhere per un'intelligenza diffusa in azienda	20
Microsoft si prepara per i prossimi quattro anni	25
Accelerare la digital transformation nelle banche	30
Le opportunità della API Economy	32

SECURITY

Cyber assurance: situazione e prospettive	28
--	-----------

CASE HISTORY

D Loft: lo spazio in cui far scorrere i progetti di business	38
---	-----------

INSIDER

Un rischio sottovalutato	41
---------------------------------	-----------

Il data center sempre più guidato dal software

Una serie di trend tecnologici convergenti stanno indirizzando l'evoluzione dei data center sempre più verso un modello di tipo software defined.

In sintesi, parlare di software defined data center (SDDC) significa creare un livello di astrazione tramite virtualizzazione dei server, dello storage e della rete utilizzando il software per controllare i dispositivi hardware e per fornire servizi di calcolo sotto forma di risorse virtuali alle applicazioni che li richiedono. Questo approccio abilita una scalabilità infinita di risorse e servizi adatta a soddisfare un garantire specifici livelli di servizio.

Uno dei trend che stanno contribuendo a questa evoluzione è l'affermazione del cloud, perchè i SDDC costituiscono una sorta di estensione del modello Infrastructure as a Service (IaaS).

Un'evoluzione ancora in atto

La realizzazione di un SDDC richiede la virtualizzazione di tutte le componenti infrastrutturali, ma i processi di virtualizzazione non sono sullo stesso livello di maturità tecnologica.

La virtualizzazione dei server abilitata tramite hypervisor ha raggiunto un'ampia diffusione mentre la Ricerca e Sviluppo per portare

L'evoluzione tecnologica sulla virtualizzazione di storage e networking apre la strada a modelli in cui tutto il comparto IT possa essere programmato in modo flessibile e scalabile tramite software

allo stesso livello di affermazione la virtualizzazione di storage e network è in corso e il mercato propone, attualmente, una moltitudine di prodotti di nicchia in quest'area.

Il software defined storage (SDS) permette di mettere a fattor comune le risorse molto eterogenee che si sono stratificate all'interno dei data center a seguito della repentina e costante esigenza di aumentare la capacità di archiviazione, sotto la spinta dei Big Data e della contestuale evoluzione dei media di memorizzazione.

A ciò si aggiunge l'integrazione di una gamma molto ampia di funzionalità

software, in realtà affermatesi nel tempo indipendentemente, che spaziano dalla compressione in tempo reale, alla deduplica, al thin provisioning e che rappresentano ormai un'esigenza irrinunciabile per ogni ambiente storage.

Un grande vantaggio nell'implementare una rete definita dal software è di poter predisporre l'accesso a una porta virtuale che può essere programmata via software per lavorare come un router, un firewall o un bilanciatore di carico eliminando così la necessità di dotarsi di differenti dispositivi fisici per ogni funzione IT. Uno sviluppo promettente in questo contesto è rappresentato dall'Open Daylight Project, il progetto che ha messo insieme molte delle principali aziende del mercato, come Cisco, Dell, Brocade, Hewlett Packard Enterprise, VMware, Red Hat, Fujitsu, Microsoft e molte altre, con l'obiettivo di creare una singola piattaforma comune open source, per il software defined networking (SDN) e la Network Functions Virtualization (NFV).

I vantaggi

Il concetto di SDDC è al centro dell'attenzione del mercato perché promette di realizzare le condizioni per ottenere maggiore efficienza ed efficacia nel modo in cui l'IT riesce a rispondere alle esigenze di business. Infatti, con un SDDC non solo i dati virtualizzati possono essere separate dalla collocazione fisica e essere acceduti e aggiornati in modo più rapido ed efficiente, ma si ottengono anche ulteriori benefici.

Uno dei principali è la possibilità di disporre di una singola vista per amministrare l'intero comparto IT, invece di gestire e amministrare le singole funzioni IT.

Inoltre, si ottiene una semplificazione nella standardizzazione di processi e sistemi, contestualmente a un maggiore utilizzo delle risorse presenti nel data center, permettendo alle aziende di diventare più rapide ed efficienti nel conseguire i propri obiettivi di business.

Il modello SDDC favorisce anche processi "just-in-time" rispetto a processi di tipo più

I principali tasselli di un software defined Data Center

- **Hardware fisico e infrastruttura legacy:** *la possibilità complessiva di essere controllati da software dipende dal livello di virtualizzazione che si riesce a conseguire a livello di server, storage, e delle componenti di rete e dai requisiti di integrazione con componenti legacy. I player che giocano un ruolo importante a questo livello sono gli OEM e i fornitori di infrastrutture convergenti con le loro scelte di progettazione e costruzione.*
- **Livello di gestione:** *è costituito da una suite di management e da soluzioni integrabili nel data center che portano funzionalità operative*
- **Moduli di interfaccia Gateway:** *consistono in plug-in multivendor per l'integrazione dei SDDC con i componenti del data center pre-esistenti.*
- **Componenti di facility del data center:** *i principali sono i sistemi di alimentazione e raffreddamento, necessari per il controllo del buon funzionamento e anche per garantire la scalabilità necessaria. Anche i plug-in e le API (Application Programming Interface) hanno bisogno di essere accoppiati strettamente con un'infrastruttura convergente*
- **Sistema per la gestione di consumo:** *un servizio, solitamente customizzato, e accessibile tramite un portale, per tenere sotto controllo l'utilizzo e sfruttare in modo efficiente l'hardware controllato da software*

tradizionale che richiedono un processo di approvvigionamento delle infrastrutture per ogni applicazione aziendale. Questo non significa tuttavia che l'hardware possa essere eliminato in un SDDC e non va scordato che le prestazioni in termini di IOPS dei sistemi storage dipenderanno in modo sensibile dall'hardware fisico presente.

Le difficoltà da superare

L'evoluzione verso il SDDC non è priva di ostacoli e insidie.

Dato che di solito il data center di una grande azienda ha, differenti standard di maturità dell'infrastruttura uno degli aspetti da affrontare è l'esigenza di disporre di un meccanismo per identificare le componenti infrastrutturali di tipo fisico e legacy e creare, di conseguenza, un ambiente controllato per integrarle.

Inoltre, mancano ancora framework comuni basati su open standard per il software defined networking e il software defined storage che sono necessari per favorire e implementare il SDDC e l'interoperabilità tra partner OEM.

Infine, il SDDC richiede strumenti completi di gestione e monitoraggio, la predisposizione di sistemi di gestione delle componenti di facility e la disponibilità di una soluzione per l'accoppiamento stretto tra automazione e orchestrazione.

Nel processo in atto le aziende dovranno anche porre attenzione al rischio in agguato di trovarsi legate a un unico vendor in seguito alle proposte di infrastrutture di tipo convergente e ai prodotti forniti dai vendor OEM.

Ciò che, in ogni caso, appare evidente è che per favorire l'affermazione di un modello di data center governato via software è



assolutamente importante un'integrazione molto forte tra le componenti multi-vendor incluse quelle di tipo legacy. Un tale livello di integrazione richiede fornitori di terze parti e plug-in per fornire le interfacce di connessione necessarie. Solo così diventerà possibile abilitare un controllo programmatico via software per far fronte ai requisiti dei carichi di lavoro dinamici legati alle applicazioni business critical.

Un ultimo tema da considerare è quello del "power and cooling". La richiesta di elaborazione più efficiente ed efficace ha spinto le organizzazioni grandi e piccole di rivalutare le loro strategie di condizionamento di data center. Alimentazione e raffreddamento giocano, quindi, un ruolo fondamentale nel trasformare la visione SDDC in realtà.

Allo stato attuale in cui si trovano le architetture enterprise, disporre di un fabric unificato i cui siano messi a fattor comune i sistemi di alimentazione, raffreddamento, la componente SAN e i dati LAN attraverso connessioni in fibra rappresenta ancora un obiettivo a cui tendere più che un risultato. ❁

IBM semplifica il software defined storage e amplia la gamma FlashSystem

Spectrum Storage Suite è la soluzione di software defined storage che raggruppa le componenti per gestire ogni esigenza di memorizzazione, commercializzata come un singolo prodotto, con un'unica licenza valutata in base ai Terabyte utilizzati. Nuovi modelli per la famiglia FlashSystem



Francesco Casa,
manager for
storage solutions
di IBM Italia

La trasformazione dello storage parte dalle richieste del mercato di disporre di un'infrastruttura agile che consenta tempi di deployment per i nuovi progetti di business molto inferiori rispetto a quelli "tradizionali".

È sulla base di questa premessa che Francesco Casa, manager for storage solutions di IBM Italia, descrive l'evoluzione in corso dell'offerta IBM all'insegna di uno sviluppo tecnologico abbinato alla massima flessibilità di scelta fornita all'utente finale.

I trend che muovono lo storage in questo momento sono quelli del software defined, dell'esigenza di avere più consapevolezza del proprio ambiente, di riuscire a sfruttarlo meglio e di abbattere i colli di bottiglia prestazionali che servono alle nuove applicazioni di business e agli analytics. Ma, tra tutti, è ancora il tema dei costi che, più di altri, muove gli investimenti come conferma Casa.

«Dopo i trend di consolidamento lo storage si indirizza oggi verso logiche di storage gerarchico in cui si inserisce sempre più anche il cloud – spiega il manager -. In base a questi presupposti IBM ha definito due

linee di evoluzione: la prima è inerente ai dettami del software defined storage e la seconda riguarda la tecnologia Flash ad alte prestazioni».

Una soluzione SDS all'insegna della massima flessibilità

Dopo l'acquisizione di Cleversafe, azienda specializzata in soluzioni object storage, il portafoglio software per lo storage di IBM si è ulteriormente rafforzato.

Alle esigenze del software defined storage IBM già da tempo aveva indirizzato i prodotti Spectrum che ora vengono proposti con un approccio commerciale più semplice e flessibile.

La soluzione si chiama IBM Storage Spectrum Suite e raggruppa sei componenti: Accelerate, Scale e Archive per la gestione dei dati destrutturati; Virtualize per l'efficienza dei dati transazionali; Control e Protect per il controllo e la protezione dei dati.

IBM Storage Spectrum Suite mette a disposizione un modello di licensing semplificato e prevedibile, che richiede un'unica licenza con costo basato sul numero di Terabyte, per tutte le esigenze di software defined storage.

Questo modello è pensato per favorire la pianificazione finanziaria, supportare meglio la crescita del business e i requisiti del cambiamento, abilitare test più rapidi, semplificare l'uso e ridurre i costi.

«Questo approccio genera un'enorme semplificazione per l'utente finale - ha

IBM
FlashSystem
A9000R



osservato Casa – che si trova ad avere un'unica soluzione software, con una sola licenza, la stessa interfaccia utente e la medesima modalità di gestione e approccio per tutte le funzionalità legate allo storage. Il nostro obiettivo è di portare le aziende a scegliere la nostra suite, per attuare al loro interno una semplificazione delle soluzioni storage multivendor».

A rendere ancora più flessibile l'offerta per il software defined storage, IBM rende disponibile l'accesso a Spectrum Storage Suite in tre modalità: come soluzione integrata (appliance), come soluzione software oppure come servizio Cloud erogato attraverso l'infrastruttura IBM SoftLayer.

Si amplia la famiglia FlashSystem

«Il tempo è la risorsa più preziosa e i nostri clienti avranno bisogno di dispositivi sempre più veloci – afferma Casa - . Nel mondo

dello storage il riferimento è la latenza e oggi IBM propone sistemi storage basati sulla tecnologia FlashCore che hanno tempi di risposta nell'ordine dei microsecondi».

Le soluzioni Flash memory di IBM sono l'evoluzione delle tecnologie acquisite nel 2013 con Texas Memory Systems. Da allora, però, IBM ha introdotto molti elementi innovativi, trasformando quelle tecnologie di base in una gamma di sistemi hardware ottimizzati e con un'affidabilità di classe enterprise.

La famiglia FlashSystem comprendeva finora due sistemi: FlashSystem 900, una soluzione pensata per l'accelerazione applicativa e V9000 per le esigenze di virtualizzazione dei data center ibridi.

Si arricchisce ora di due nuovi prodotti; si tratta delle soluzioni

all-flash siglate A9000 e A9000R, rispettivamente un sistema modulare indirizzato ai service provider e un sistema rack per le grandi aziende enterprise.

Le nuove soluzioni storage all-flash offrono un'architettura a griglia a elevato parallelismo, che riduce in modo sostanziale le attività di gestione e punta a eliminare possibili colli di bottiglia tra il sistema storage e il server grazie a latenze inferiori



IBM
FlashSystem
A9000

a 250 microsecondi. Inoltre, la funzionalità Hyper-Scale Manage consente di gestire oltre cento unità a partire da un'unica interfaccia utente e permette la migrazione dei dati senza complicazioni grazie alla funzionalità di Hyper-Scale Mobility.

«Per venire incontro alle richieste di diminuzione dei costi dei nostri clienti abbiamo corredato questi sistemi storage con elementi importanti di "data reduction" – precisa Casa – che derivano dalla combinazione tra tecnologie di de-

duplica inline, compressione in tempo reale e thin provisioning. Grazie a queste tecnologie, i nuovi FlashSystem forniscono una capacità utilizzabile molto superiore a quella reale. Un altro elemento importante di questi sistemi è la loro semplicità di gestione, che eredita l'interfaccia del sistema IBM XIV».

IBM FlashSystem A9000 è disponibile in tre opzioni di enclosure: con capacità scalabile fino a 14,4 TB (60 TB efficaci), fino a 34,8 TB (150 TB efficaci) e fino a 68,4 TB (300 TB efficaci). La versione rack A9000R arriva fino a 1,8 Petabyte di capacità storage efficace.

Alle esigenze enterprise di fascia alta si indirizza il DS8888, un data system con tecnologia all-flash ottimizzato per imprese che utilizzano server di livello enterprise, z Systems e Power Systems di IBM.



Uno storage guidato dal business

Il mondo storage è in rapida evoluzione ed è sempre più guidato dal business. Lo sostiene Paolo Sangalli, director systems hardware sales di IBM Italia.

«Per questo motivo – precisa Sangalli – è importante per IBM avere la capacità di parlare con interlocutori che non siano solo quelli del mondo IT. In Italia, nello storage IBM ha in mano saldamente il primo posto (a livello globale è seconda N.d.R.) con ampio margine sui secondi. I nuovi annunci sui sistemi DS8000 stanno raccogliendo ampi consensi per il rinnovo dell'installato precedente, ma è soprattutto il mondo Flash che si colloca al centro del mercato e su cui IBM ha qualcosa in più da dire

rispetto agli altri vendor. I nostri investimenti vanno anche nella direzione del software defined storage con le soluzioni Spectrum mentre l'object storage potrà essere il futuro e anche in questo caso abbiamo la possibilità di sfruttare le tecnologie acquisite con Cleversafe. L'intera offerta storage, inclusa quella Cleversafe, è proposta da IBM in tre possibili modalità di utilizzo: come sistemi integrati, solo software oppure come servizio cloud».

Paolo Sangalli, director systems hardware sales di IBM Italia



L'IT "componibile" si fa strada nel data center

Quando si pensava di aver finalmente sotto controllo infrastrutture convergenti, piattaforme convergenti e iper-convergenti improvvisamente si inizia a parlare di infrastrutture componibili. Ma di cosa si tratta? Cerchiamo di capirlo meglio con l'aiuto di Andrea Massari, country manager di Avnet TS.

Con l'infrastruttura convergente, spiega il manager, ci si riferisce in genere a uno stack integrato di elaborazione, storage e networking con un piano di gestione unificata. Gli esempi includono soluzioni di alcuni dei vendor distribuiti in Emea come Cisco FlexPod, HPE Converged Systems, NetApp, VCE Vblock e molti altri.

Si tratta di soluzioni che possono essere integrate direttamente dal produttore o assemblate dal VAR o distributore (compreso Avnet) prima della distribuzione. È però molto più di un semplice esercizio di "confezionamento", perché i sistemi

convergenti accelerano e semplificano la progettazione, l'approvvigionamento, la distribuzione e la gestione delle infrastrutture dei data center. Si sta parlando naturalmente di grandi sistemi: server blade, fabric switch e storage array. Questi sono progettati per fornire la potenza e la scalabilità necessari per eseguire qualsiasi carico di lavoro, virtualizzato o fisico che sia.

Ma in questo scenario, un paio di anni fa, sono andati apparendo i sistemi iper-convergenti, sistemi a nodo singolo che possono essere raggruppati insieme per creare pool di calcolo e di storage. Si tratta di sistemi software defined per combinare processori e dischi all'interno di ogni nodo nei cluster di calcolo e di storage.

Sono progettati per ottenere velocità e semplicità di utilizzo, per essere implementati e ampliati in pochi minuti, semplicemente aggiungendo un altro nodo al cluster. Essendo hypervisor-dipendente, sono infrastrutture che sopportano solo i carichi di lavoro che possono essere virtualizzati.

Andrea Massari, country manager di Avnet TS



Andrea Massari, country manager di Avnet TS Italia illustra cos'è e perché è così importante la "composable infrastructure"

L'infrastruttura componibile

Ma cos'è l'infrastruttura componibile? L'infrastruttura componibile, osserva Massari, rappresenta l'innovazione più significativa apparsa nello spazio convergente, perlomeno da quando sono entrate in scena le iper-convergenti, e rappresenta la più grande innovazione fino ad oggi.

Si potrebbe dire che l'infrastruttura componibile rappresenta un'architettura di data center con la velocità e la semplicità di una iper-convergente ma abbastanza flessibile per sostenere qualsiasi carico di lavoro (virtualizzato, fisico, containerizzato).

Si tratta in sostanza di una architettura unificata comprendente pool disaggregati di elaborazione, storage e struttura di rete, tutti controllati da un singolo piano di gestione. Tutte le risorse sono software defined, indipendentemente da dove si trovano gli switch o quale sia lo chassis che ospita le CPU e i dischi, ed è possibile comporre e ricomporre queste risorse in base alle singole esigenze.

Si tratta di pool di risorse fluidi, che possono essere forniti in modo indipendente e riallocati a volontà per sostenere qualsiasi carico di lavoro. Questa modalità viene spesso denominata "infrastructure as code".

Si immagini di poter organizzare l'infrastruttura di data center come se si trattasse di rack di processori, rack di storage,

rack di infrastruttura di rete (Ethernet, Fibre Channel, iSCSI, FCoE) che possono essere gestiti in maniera flessibile e utilizzati come pura capacità in base alle esigenze dei carichi di lavoro, a prescindere dal fatto che tali carichi di lavoro siano virtualizzati o fisici.

I benefici

Qual è dunque il vantaggio e perché ora? L'infrastruttura componibile promette di aumentare notevolmente l'efficienza a l'agilità dei data center. Questo perché l'infrastruttura componibile consente di creare una singola architettura di data center in grado di supportare i requisiti delle applicazioni aziendali tradizionali, fornendo al contempo la velocità e la flessibilità per supportare le richieste di nuovi progetti e applicazioni in una modalità agile e on-demand.

Quindi aspettiamoci, osserva Massari, nei prossimi mesi molto interesse intorno alle infrastrutture componibili. Si è appena all'inizio, e di certo non è difficile essere d'accordo.

Peraltro, alcuni dei player chiave dell'infrastruttura sono già al lavoro sulla prossima fase di innovazione componibile, ad esempio per separare il complesso processore/memoria per consentire pool fluidi di memoria che possono essere forniti in modo indipendente dal processore. *



Novità Cisco per il data center e il cloud ibrido

Cisco
Nexus
7000

Una nuova generazione di switch per data center che comprende anche servizi cloud e per ambienti iperconvergenti



Cisco ha annunciato innovazioni per il data center in tre aree chiave: la rete, le infrastrutture iperconvergenti e nell'orchestrazione del cloud ibrido. Vediamo di cosa si tratta cominciando dalla rete.

I nuovi switch Nexus 9000 si caratterizzano (secondo dati di targa) per velocità disino a 100 Gbps, funzioni di telemetria della rete in tempo reale a 100 Gbps e la possibilità di scalare fino a 10 volte per quanto riguarda gli indirizzi IP e gli end point.

Sempre per la componente rete Cisco ha annunciato anche miglioramenti software che consentono il supporto di ACI per gli switch Cisco Nexus 7000 e nuovi data center switch Cisco Nexus 3000 con velocità di 25/50/100Gbps.

Per quanto concerne il cloud le innovazioni hardware e software di Cisco hanno l'obiettivo di supportare l'IT nell'accelerare l'adozione di ambienti di cloud ibrido che soddisfino

le esigenze del business.

Comprendono (dati forniti da Cisco): velocità 1/10/25/40/50/100Gbps, fino a 10 volte il numero degli indirizzi IP e gli end point, oltre il supporto per un milione di container per rack; servizi Cloud per hyperconverged infrastructure, telemetria real-time, buffer intelligenti per un traffico senza interruzioni, più veloci tempi di completamento delle applicazioni, oltre la visibilità a livello di singolo packet, flow e velocità.

Le nuove soluzioni, evidenzia Cisco, si propongono di fornire ai partner di canale un portfolio per data center end-to-end più ampio che permetta di rispondere al meglio alle esigenze delle aziende.

«Le nuove soluzioni data center e cloud di Cisco permetteranno ai nostri partner di aiutare i loro clienti supportandoli nell'evoluzione dell'infrastruttura data center application-centric e rispettando i requisiti per i DevOps e gli sviluppatori di applicazioni», ha affermato Ken Trombetta, Vice President, Global Partner Organization di Cisco. ✱

Dell amplia l'offerta switch per Data Center

Con le nuove piattaforme in-rack per il data center, Dell punta ad accelerare le implementazioni 10G al fine di sfruttare le più recenti funzionalità offerte dal silicio.

In particolare, gli switch S4048T-ON e S6010-ON condividono alcuni attributi tra cui il fatto di essere stati progettati per soddisfare esigenze aziendali, mid-size e high-performance computing, supportare un ambiente Open Networking con sistemi operativi di terze parti testati e validati, disporre di funzionalità per VXLAN, table e buffering potenziati. Dell ha portato avanti lo sviluppo del suo Operating System 10 (OS10) con progetti tra cui Software for Open Networking in the Cloud (SONiC) di Open Compute Project (OCP) e con i partner Ansible, F5 e Silverpeak.

A livello di configurazione Dell Networking S4048T è uno switch 10GBase-T purpose-built per server con connessione su rame. Lo switch supporta svariate configurazioni ad alta capacità con formato 1RU.

Lo switch per data center e campus Dell S4048 ON



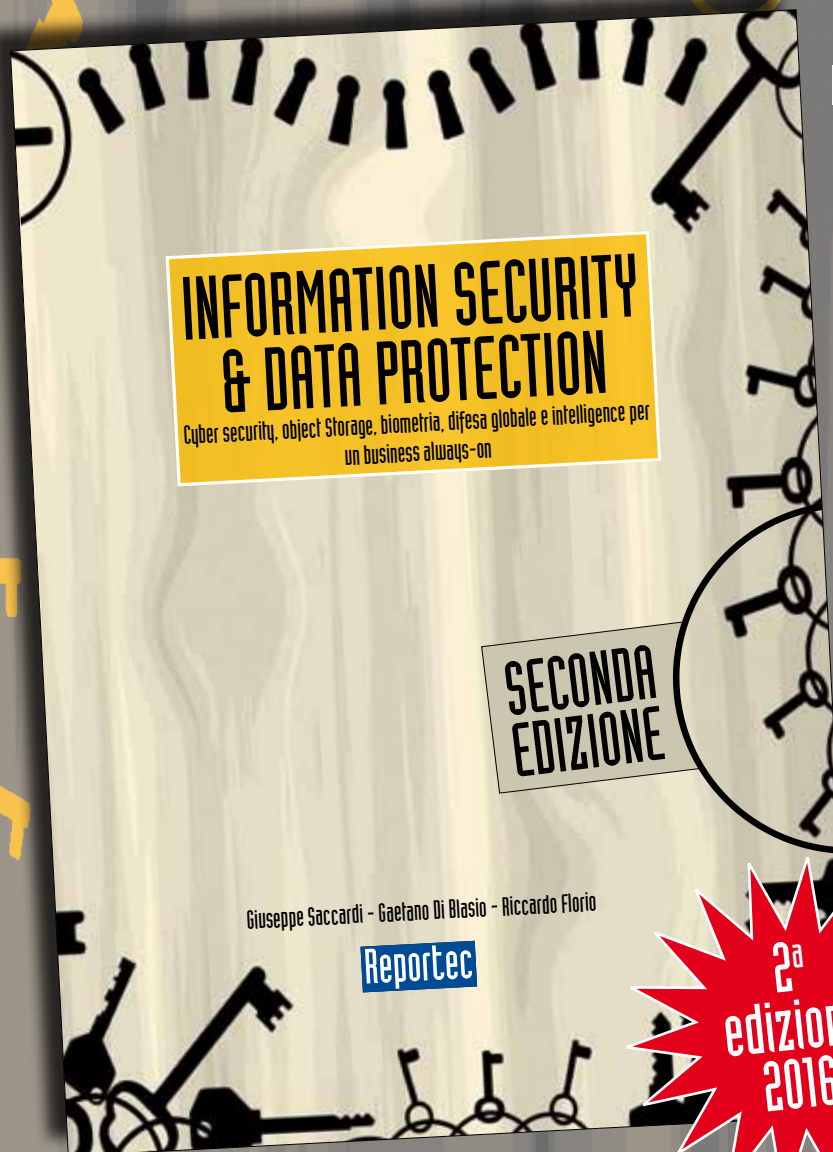
Il vendor ha espanso la gamma One Network con nuovi sistemi in-rack per il data center progettati per accelerare la migrazione di server e storage al 10G

Dell Networking S6010-ON è invece un apparato di rete ideato per fornire elevata densità di porte in ambienti data center impegnativi. Ha prestazioni line-rate ed è di tipo non bloccante.

Soluzioni per il cloud managed networking

Dalla collaborazione di Dell Networking con Aerohive nasce una nuova soluzione Cloud-managed che integra e gestisce infrastrutture cablate e wireless. La soluzione co-branded integra gli switch Dell serie N, gli access point Aerohive HiveManager NG, una soluzione di gestione basata ed è dotata di un'interfaccia personalizzabile che permette di disporre di viste di dettaglio oppure di insieme di tutti i dispositivi di rete Dell e Aerohive. Dell ha anche esteso il supporto ProSupport al fine di fornire agli utenti un unico punto di contatto. ❄

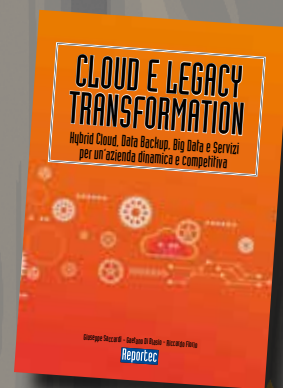
È disponibile il nuovo libro **SICUREZZA E PROTEZIONE DEI DATI**



In oltre 200 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.



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

L'applicazione è il nuovo perimetro aziendale

Hewlett Packard Enterprise (HPE), una delle due "costole" nate dalla riorganizzazione della "vecchia" HP, si candida come riferimento per abilitare l'evoluzione delle aziende verso la digital transformation.

Pierpaolo Ali, director South Europe HPE Security, illustra il ruolo della componente di sicurezza e le soluzioni e strategie che ne sono alla base.

DIRECTION: Come si inseriscono le security solutions all'interno di HPE ?

Pierpaolo Ali: La digital transformation sta cambiando velocemente il modo di "fare IT" all'interno dell'azienda. Hewlett Packard Enterprise per indirizzare le esigenze delle aziende ha deciso di focalizzarsi e strutturarsi in quattro aree specifiche denominate "transformation area".

Queste aree abilitano l'evoluzione delle aziende verso i nuo-

Pierpaolo Ali, director South Europe HPE Security, spiega come cambiano le esigenze di protezione, quali sono le nuove sfide di sicurezza e perché HPE ha tutti i requisiti per fronteggiarle



vi modelli digitali e comprendono le soluzioni per:

- trasformare l'infrastruttura su modelli cloud di tipo ibrido, fornendo soluzioni IT complete che supportano le aziende nel processo evolutivo dei sistemi informativi;
- abilitare la produttività nel posto di lavoro, agevolando l'esperienza dell'utente tramite soluzioni in grado di garantire nuove modalità di accesso alle applicazioni;
- predisporre un modello di azienda guidato dai dati, tramite soluzioni per l'analisi e la

gestione dei Big Data che consentono di trasformare in valore di business il patrimonio informativo aziendale sempre più ampio ed eterogeneo;

· proteggere l'azienda digitale, attraverso soluzioni e tecnologie di sicurezza informatica per la rete, i sistemi, i dati e gli applicativi.

HPE Security è una Product Business Unit all'interno di HP Software che si inserisce all'interno di quest'ultima area che è, in un certo senso, quella abilitante di tutte le altre.

D: Le recenti cessioni hanno cambiato qualcosa nella proposizione di HPE ?

PA: HPE dispone di un'offerta di sicurezza completa e adeguata

alle nuove esigenze globali, che cambiano in accordo all'attuale evoluzione delle modalità e complessità degli attacchi. Recentemente sono state cedute la gamma di soluzioni Next generation Firewall/IPS TippingPoint e con essa i DV Labs deputati a fornire i vaccini digitali per le soluzioni TippingPoint. Inoltre abbiamo ceduto anche la Zero Day Initiative con cui vengono incentivati gli operatori esterni a individuare nuove vulnerabilità.

La cessione di queste attività non ha, però, in nessun modo, intaccato la nostra capacità di delivery e la nostra competenza che sono garantite dai centri di ricerca HPE Security Labs e dalla struttura HPE Security Research. Grazie a un team di ricercatori della sicurezza distribuiti a livello mondiale, HPE Security dispone di un punto di osservazione preferenziale sui trend della sicurezza globali, in base al quale indirizzare la ricerca e le scelte di investimento. HPE Security Research, oltre a tracciare le linee di investimento tecnologico, ha come obiettivo quello di creare documenti su scenari di sicurezza come il rapporto periodico HPE Cyber Risk Report.

D: Come sta cambiando il modello di protezione ?

PA: Un trend che emerge anche nettamente dall'ultimo HPE

Cyber Risk Report è che, con la fruizione dei servizi in modalità mobile, l'applicazione si conferma come il nuovo perimetro aziendale.

In precedenza, la protezione si focalizzava sull'accesso a Internet; ora, invece, le applicazioni si candidano a essere il nuovo front end aziendale perché attraverso i dispositivi mobile sono loro che forniscono l'accesso diretto al backend aziendale. L'esposizione aziendale al rischio è quindi aumentata poiché la superficie di attacco si amplia con l'utilizzo dei dispositivi mobile, tanto che l'85% degli attacchi attuali sfrutta le vulnerabilità delle applicazioni. L'ultima edizione di HPE Cyber Risk Report evidenzia, rispetto all'anno precedente, una crescita del 153% degli attacchi su Android e del 230% su iOS. HPE risponde a queste esigenze con la gamma di soluzioni HPE Security Fortify che sovrintende la sicurezza delle applicazioni nel corso dell'intero ciclo di vita di sviluppo del software e che, attraverso l'integrazione con le soluzioni HPE ArcSight, realizza un modello completo di Software Security Assurance.

D: Quali sono i principali driver che guidano la proposta di HPE Security

PA: Un approccio di protezione basato sulla network security non è più sufficiente né sostenibile, in considerazione del fatto che non esiste più un perimetro aziendale definito, perlomeno nella concezione standard. Le modalità dei cyber attacchi sono diventate sempre più simili a quelle del terrorismo e non è possibile prevedere come, dove e quando si sarà colpiti.

Questo aspetto pone l'accento sull'esi-



genza di disporre di strumenti di sicurezza di tipo predittivo. La Predictive Security è una delle direzioni su cui HPE punta molto con un piano già annunciato di investimenti per oltre 300 milioni di dollari in 18 mesi. I primi risultati di questo impegno sono due soluzioni già disponibili.

La prima è DNS Malware Analytics, una soluzione sviluppata in casa da HPE per analizzare le richieste dei dati verso i DNS aziendali, sfruttando un algoritmo brevettato. La seconda è User Behavior Analytics per

l'analisi delle anomalie di comportamento. Queste due soluzioni aggiungono capacità di analisi e correlazione in tempo reale alla nostra gamma di soluzioni ArcSight a cui si aggiunge tutta l' "intelligence" messa a disposizione dai dieci Security Operation Center (SOC) globali di HPE e la struttura Threat Central così da rispondere pienamente alle esigenze di Predictive Security.

D: HPE parla anche di un approccio di sicurezza "dato centrico". Cosa significa ?

PA: Nel 99% dei casi l'attacco ha come obiettivo un dato. Con la gamma di soluzioni Voltage, HPE propone un paradigma di Data Centric Security in modo che il dato, in ogni momento del suo ciclo di vita, dalla sua produzione fino alla sua cancellazione, non sia mai esposto in chiaro ma sempre cifrato.

Questo non solo riduce il rischio, ma anche gli sforzi per le contromisure di difesa da prendere, perché viene eliminata la parte di rischio legata alla diffusione non autorizzata e alla riservatezza: anche nel caso in cui il dato dovesse essere sottratto, risulterebbe inutilizzabile.

D: In sintesi come è organizzata l'offerta delle soluzioni software di sicurezza ?

PA: Alla tematica della protezione preventiva si indirizzano le soluzioni della famiglia HPE ArcSight, il cui componente centrale è la tecnologia software di analisi HPE ArcSight Enterprise Security Management che raccoglie e correla le informazioni per identificare, all'interno di un complesso scenario fatto da miliardi di eventi di sicurezza, le reali minacce e definire in modo automatizzato le priorità di intervento per fronteggiarle. Alla sicurezza delle applicazioni è dedicata la famiglia HPE Fortify che fornisce una risposta efficace alle esigenze di sviluppare codice sicuro, di eliminare alla fonte le possibili vulnerabilità e di predisporre ambienti di test di tipo statico, dinamico e in tempo reale adatti a verificare il livello di sicurezza sia delle applicazioni sviluppate in casa sia di quelle di tipo commerciale. Alla protezione dei dati è indirizzata la gamma di soluzioni Voltage, che include Voltage SecureData Enterprise che abilita protezione dei dati sensibili in conformità alle norme più stringenti, HPE Voltage SecureMail per la protezione della posta elettronica e Voltage SecureFile per la cifratura di file e documenti aziendali, all'interno e all'esterno del cloud. ❁



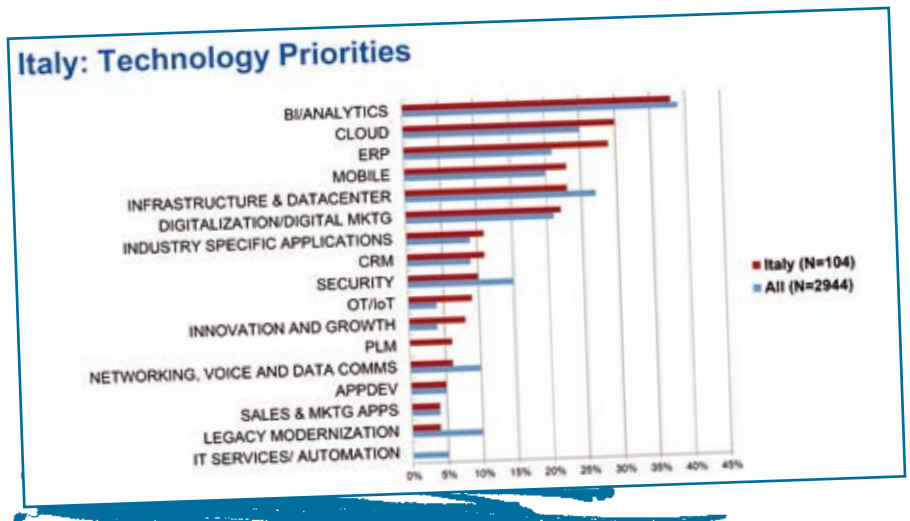
Digital business: un treno in corsa

Gartner stima che oggi il 22% del fatturato delle aziende worldwide venga registrato come effetto della digital transformation. Tale incidenza salirà al 31% tra due anni e al 41% tra cinque

Tra business e informatica, o il sistema delle tecnologie nel suo complesso, le relazioni sono sempre più strette, con un cambiamento significativo rispetto soltanto al 2009. Per l'It si spende di più anche se i budget non crescono o crescono di poco. Come è possibile? Lo ha spiegato Chris Howard, VP Distinguished Analyst Gartner Research nel corso dell'annuale evento italiano della società americana di ricerche: "The New Economics of Connections". La rilevazione, ampiamente documentata da misurazioni sul campo, è uno dei risultati dell'avvento della digitalizzazione che ha modificato molti dei paradigmi che governano sia il business, nel suo complesso, sia l'It, nello specifico. In altri termini si è ottenuto di più a parità di

risorse economiche inserite nei processi produttivi per le tecnologie. C'è stato il trionfo della maggiore efficienza, o dell'efficienza punto e basta, grazie alle azioni di ottimizzazione condotte sia a livello di tecnologie sia di business. Una razionalizzazione, si può anche dire, giocata a tutti i livelli: delle applicazioni, della strategia cloud, del sourcing e dei servizi, sempre più shared.

Dire Digital Transformation (DT) è come dire Digital Disruption (DD) in questo caso. O anche Digital Business (DB). Tutti termini che significano sostanzialmente un insieme di mercati o anche di ricavi espressione di due mondi anziché uno come in precedenza: quello fisico e quello virtuale. "In Gartner, precisa al riguardo Howard, abbiamo calcolato che oggi il 22% del fatturato



delle aziende worldwide viene registrato in questo modo, ovvero come risultato della DT o come la si vuol chiamare. Tale percentuale salirà al 31% tra due anni e al 41% tra cinque. Non c'è scampo. Ad ognuno fare le sua verifiche. Nel government si è su livelli ancora più alti: 42% oggi, 60% tra due anni e 77% tra cinque”.

Il business “bimodale”

A questo fenomeno gli analisti di Gartner hanno dato anche il nome di business “Bimodale” per enfatizzare la congiunzione di due modalità attraverso cui si estrinseca: da un lato la

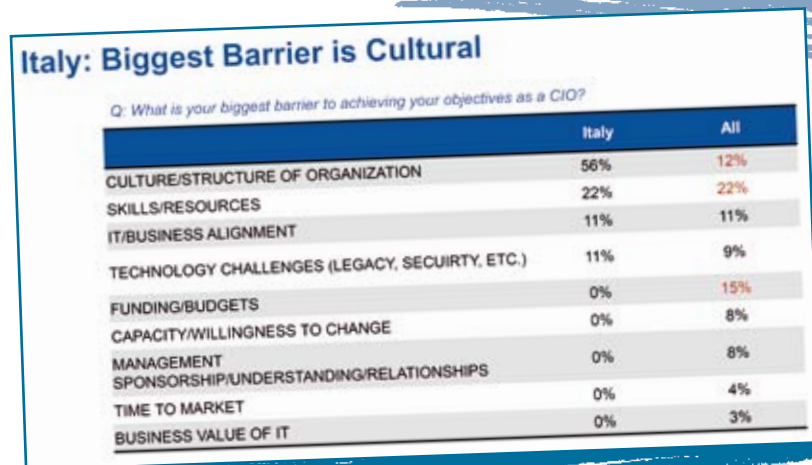
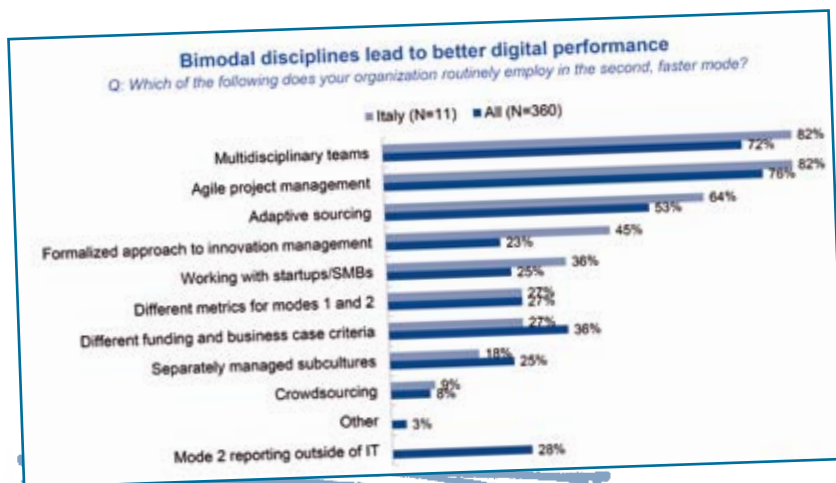
stabilità (conservatorismo, si potrebbe forse anche dire ma lo diciamo noi), dall'altra agilità (o progressismo, vale quanto appena precisato).

Questo cambiamento profondo si basa su una cosa fondamentale: la gestione dei dati provenienti da fonti diverse. Una gestione costante e avanzata ma estremamente aggressiva a soprattutto pagante in termini di entrate e margini. In un contesto peraltro in cui il costo dei dati tende allo zero. Da cui la creazione di nuovi ecosistemi produttivi e commerciali, con ricadute impensabili sulla distribuzione dei budget allocati

alle tecnologie, il cui supporto è più che mai indispensabile. “Abbiamo stimato che, sempre a livello mondiale, lo shift nel budget gestito dalla Funzione It è sceso dal 70% nel 2005 al 58% nel 2015 e scenderà al 50% nel corrente anno (siamo molto lontani dai dati forniti da NetConsulting nella Cio Survey, che stima in appena il 6,3% la parte di spesa Ict non gestita dal Cio, ndr). Le Lob saranno tra poco i veri spender It”. Se si va a vedere la segmentazione di un budget It della Funzione Marketing, che è quella che spende di più dopo quella tipicamente Si (Sistema informativo), si scopre

che, sempre livello internazionale, l'allocazione è la seguente: 28% infrastrutture, 25% applicazioni, 24% analytics, e il restante 21% incrociato con quello dei Si.

L'analista di Gartner ha anche fornito i primi risconti della adozione dell'Internet of Things. I benefici sono soprattutto tre: si riducono i costi (il 47% dei rispondenti alla ricerca si è espresso in tal senso), si migliora la customer experience (25%), si aumentano i ricavi (20%) mentre il restante 7% se lo giocano altri fattori. ❁



Analytics Everywhere per un'intelligenza diffusa in azienda

Marco Icardi, vice presidente Central East Europe di Sas, apre l'undicesima edizione del Sas Forum Milan sottolineando la potenzialità innovativa degli analytics, cui tutto l'evento è dedicato, essendo non a caso intitolato "Analytics Everywhere".

Molti gli spunti di riflessione offerti, che hanno aperto porte su mondi distanti dall'IT e tra loro, ma che sono accomunati dai vantaggi impliciti di una conoscenza profonda dei processi in atto, ottenibile grazie, appunto, agli analytics.

La forte attenzione posta sul "dato" deve essere trasferita sulle decisioni che questi dati possono generare e gli analytics sono il mezzo per compiere questo trasferimento. Afferma, infatti, Icardi: «Aziende e organizzazioni non hanno bisogno di dati. Hanno bisogno di tecnologie avanzate, talenti e processi per poter estrarre informazioni preziose dai dati.



Sas festeggia 40 anni con un evento dedicato alla "pervasività" degli analytics, che sono un elemento propulsore dell'innovazione in molteplici ambiti applicativi e del business. Annunciata la nuova architettura Sas Viya

Indipendentemente dal ruolo aziendale che si ricopre, le persone possono sfruttare immaginazione e creatività, insieme a tecnologie abilitanti, per sviluppare idee innovative e affrontare sfide nuove, fino a ieri impensabili».

Smart Mind for Smart Analytics

Come consuetudine, il Sas Forum si propone anche un fine "culturale", alternando sul palco della sessione plenaria "Smart Mind for Smart Analytics" ospiti che illustrano l'uti-

lizzo degli analytics in ambiti scientifici tra i più disparati e manager che ne risaltano l'utilità sul fronte del business. Circa quattro ore di sessione plenaria, che proveremo a riassumere in un rapido "rewind".

In particolare, Stefano Mancuso, direttore del Laboratorio Internazionale di Neurobiologia Vegetale dell'Università di Firenze, descrive l'incredibile capacità comunicativa delle piante e le semplici e al tempo stesso efficacissime strutture d'intelligenza collettiva, che consentono al mondo vegetale di risolvere situazioni di crisi, come l'arrivo di parassiti. Una capacità, peraltro, dimostrata anche nel mondo animale e umano, ottenendo risultati incredibili, come la soluzione di un problema di fisica quantistica, irrisolto da 30 anni, in poco più di 3 ore.

Barbara Cominelli, direttore Commercial Operations and Digital in Vodafone Italia, espone le best practice con cui hanno sviluppato e realizzato una customer experience sempre più «omnicana, personalizzata e contestualizzata anche sul "micromomento" grazie agli analytics». Paolo Bruttini, socio-analista e consulente di sviluppo organizzativo, affronta il tema della "open leadership" e dei processi decisionali.

Emanuela Sferco, Regional Marketing director di Sas, intervista Mauro Maldonato, psichiatra e professore di psicopatologia generale presso l'Università della Basilicata, che dichiara, tra i tanti tipi di intelligenza, la sua preferenza per quella adattativa, osservando che, per quanto incredibilmente efficiente, il nostro cervello ha limiti di calcolo, più che giustificando il supporto della tecnologia.

È poi la volta di Andrea Nelson Mauro e Alessio Cimarelli, data journalist e data scientist di Data Ninja, che illustrano quanto sia possibile ricavare dai moltissimi dati a disposizione in praticamente qualsiasi ambito: il punto di partenza non sono i dati, ma quale domanda porsi. ❁

Sas Viya, la nuova architettura per l'High performance analytics

Al termine della sessione plenaria, Icardi ha annunciato il lancio di Sas Viya, l'architettura, open e cloud-ready, di nuova generazione in ambito visualizzazione e High performance analytics sulla quale saranno rapidamente migrate tutte le soluzioni Sas.

Si tratta di un'architettura unificata con un environment analitico centralizzato per consentire la gestione end-to-end del dato, dall'esplorazione al risultato di business. La piattaforma è a disposizione di un numero selezionato di early adopter, ma sarà accessibile a tutti nell'ultimo trimestre del 2016.

La scelta del cloud era sostanzialmente obbligatoria: «La maggior parte delle applicazioni mission-critical di nuova generazione, molte delle quali data-intensive, sono attualmente sviluppate e fatte girare in cloud», afferma infatti Amy Konary, vice president for SaaS and Cloud Services presso IDC, che continua: «Entro i prossimi tre-cinque anni, la maggior parte delle grandi aziende avranno molti più dati sul cloud che nei loro centri di elaborazione dati accelerando, secondo IDC, lo spostamento sul cloud di dati e sistemi legacy».

Ma, spiegano, in Sas, i vantaggi di Sas Viya vanno oltre il supporto all'elaborazione dati in cloud.

L'architettura unificata, aperta alle API e ai linguaggi di programmazione più diffusi, gestisce l'intero ciclo degli analytics.

Le componenti iniziali avranno sia un'interfaccia utente "point-and-click", sia un'interfaccia di programmazione interattiva.

Nel corso del 2016 saranno disponibili:

- Sas Visual Analytics
- Sas Visual Statistics
- Sas Visual Investigator
- Sas Visual Data Mining and Machine Learning

Oltre a un'architettura multi-vendor per gli analytics, Sas Viya oggi è in grado di fornire anche un'architettura multi-cloud. Una base a codice unico garantisce asset riutilizzabili, appropriati e aggiornabili sulla base dell'evoluzione dell'infrastruttura.



Metodologia e governance guidano la trasformazione della GDO

Il Gruppo Carrefour in Italia gestisce 1136 punti vendita e realizza ricavi per 4680 miliardi di Euro con circa 20mila addetti. Una realtà complessa che viene illustrata dal suo CIO Debora Guma.

Direction: Quali sono i numeri dell'infrastruttura IT di Carrefour?

Debora Guma: Carrefour dispone di un Data Center con circa 1.200 server che gestisce oltre 2 Petabyte di dati con quasi 40mila connessioni di rete: l'equivalente di 15mila chilometri di fibra, 7mila postazioni di lavoro e 132 applicazioni. Sono centinaia le persone che "ruotano intorno" ai servizi di Carrefour, ricordando anche che in Italia Carrefour mantiene i suoi negozi aperti 7 giorni su 7 e per 24 ore al giorno.

D: Come è cambiato nel tempo il sistema informativo di cui è responsabile?

DG: L'azienda Carrefour è il ri-



Debora Guma, CIO di Carrefour illustra il livello di complessità dei sistemi informativi e gli aspetti critici di gestire l'evoluzione IT di un retailer di grandi dimensioni

sultato di diverse acquisizioni e fusioni e, di conseguenza, le tecnologie impiegate nel tem-

po erano praticamente tutte quelle disponibili sul mercato, con le conseguenti complessità gestionali. Abbiamo impiegato quasi 10 anni per razionalizzare e consolidare i processi e le tecnologie in un ambiente che, ormai, può essere considerato omogeneo. Anche l'organizzazione è mutata nel tempo, adottando man mano tutti i modelli diffusi sul mercato, passando da un modello per silos verticali a uno di tipo "process driven". Fino ad arrivare a quella di oggi che è una organizzazione dinamica basata su due aree trasversali, la

Governance e le Operations, e tre aree in cui vengono allocati dinamicamente pool progettuali creati in funzione del "master plan" biennale. Le attività di reporting sono un aspetto fondamentale per il governo dell'azienda e abbiamo adottato le più moderne tecnologie di Big Data per permettere al management di disporre di dashboard organizzati e dinamici per ottenere qualsiasi misura sia necessaria a verificare l'andamento del business.

D: Quali sono stati gli aspetti più critici del cambiamento?

DG: Credo che in questo Carrefour sia simile a tante altre multinazionali sul mercato. Il maggiore cambiamento è la velocità che viene imposta



dal mercato stesso e quindi dai clienti. Non è più il tempo dei processi di trasformazione disegnati e implementati nei minimi dettagli in un arco temporale di anni. Oggi si deve procedere per sperimentazioni continue rimanendo sempre attenti a come variano i trend di mercato e le preferenze dei clienti. Tutto questo porta a esigenze rapidamente variabili nel tempo e, di conseguenza, alla necessità di adottare metodologie agili che procedano per piccoli passi successivi e che possono portare a un risultato magari diverso da quello ipotizzato inizialmente.

D: Il suo ruolo di CIO come si è dovuto evolvere per stare al passo con l'evoluzione delle

tecnologie e i mutamenti dei consumatori ?

DG: Le variazioni sono ormai rapidissime e quindi più che in termini di competenze tecnologiche specifiche che potrebbero rivelarsi inutili dopo pochi anni o addirittura mesi, è importante che la figura del CIO si evolva dal punto di vista metodologico e di governance. Aggiungerei che una competenza importante è anche quella legale: esiste ormai quasi un codice civile e penale parallelo inerente l'informatica che va dalla Legge sul diritto d'autore alla Privacy, ai crimini informatici fino alla tutela del consumatore nell'e-commerce.

D: Come state affrontando il processo di digital transformation ?

DG: Io credo che affinché sia l'azienda sia i suoi clienti possano trarre vantaggio dall'evoluzione della società moderna, le trasformazioni siano due e che debbano procedere in maniera parallela e sincrona. La prima trasformazione è partita ormai più di due anni fa ed è quella tecnologica. Il retail si basa ancora su processi asincroni mentre oggi invece la velocità di cui parlavamo prima richiede in tempo reale l'acquisizione dei dati, la loro fruizione e la trasformazione in informazioni di business. Oggi un'azienda "brick&mortar" può realizzare la digital transformation in due modi: iniziare da zero creando per il digital una suite parallela oppure cercare il massimo dell'integrazione

con i sistemi "legacy" in modo da creare un paradigma di vasi comunicanti tramite il quale si mettano in comune, in entrambi i versi, le competenze e le esperienze. Noi abbiamo scelto la seconda strada e l'abbiamo fatto con convinzione. Le specificità dei servizi digitali, dal punto di vista architeturale queste possono essere garantite da un sistema di back office digitale dedicato che renda in primo luogo organico e coerente il mondo digitale ma che funga anche da connettore con i sistemi legacy in modo da creare sinergia con i processi più classici di CRM e loyalty, di definizione anagrafica, di front office, di pagamenti elettronici e così via. La seconda grande trasformazione è quella dei processi e soprattutto delle persone. Può risultare inutile inserire tecnologie molto avanzate se le persone che lavorano in azienda, dai responsabili dei sistemi informativi alle persone che operano nei punti di vendita, non sono in grado di gestirle e di utilizzarle. Su questo aspetto penso che dovremmo fare molto di più e più velocemente.

D: Può descrivere alcuni dei vostri progetti legati alla digital transformation ?

DG: Partendo sempre dalla metodologia, abbiamo creato un Comitato Digitale interfunzionale dove discutere le varie

iniziative da portare avanti e le priorità in modo da proporre un mondo digitale sinergico e non divergente nelle sue varie componenti. Questo Comitato ha poi tra i suoi punti principali quella serie di iniziative che definisco globalmente "l'evangelizzazione digitale", ovvero il cambiamento dell'atteggiamento mentale nei confronti dei nuovi strumenti di tutte le figure dell'azienda, dal top management alle persone nei punti di vendita. Anche l'App MyCarrefour, in costante evoluzione, è un asset fondamentale della nostra digital transformation. Inoltre, per noi è molto importante un approccio "omni channel" che dia ai nostri clienti un'esperienza d'acquisto coerente indipendentemente dal canale fisico o digitale di cui fruisce.

D: In che modo la componente social rientra nel vostro modus operandi?

DG: Uno dei punti nodali di una trasformazione digitale è un corretto utilizzo dei social e in questo Carrefour eccelle grazie al cambiamento introdotto dal team di digital marketing. Siamo tra i retailer più rappresentativi rispetto alla presenza su Facebook e su Twitter. Il passo successivo è riuscire a dare un servizio sempre migliore al cliente mettendo insieme le informazioni social con le informazioni che ci provengo-

no dagli altri canali digitali e, ovviamente, dal canale fisico dei punti di vendita. Le persone oggi si abituanano sempre più a essere partecipi di tutti i processi della società e quello d'acquisto non può essere da meno. I sistemi informativi devono avere ben chiara questa visione ogni volta che sviluppano un nuovo servizio digitale: non possiamo più "calare dall'alto" i nostri servizi ma i clienti devono essere in grado di scegliere dinamicamente il "cosa", il "come" e il "quando" e devono poter fornire continui feedback al retailer.

D: Quali le sfide più importanti per il prossimo futuro ?

DG: Credo che la sfida più importante parta dai Big Data e i relativi Analytics. Sono certa che, completata una prima ondata di digital transformation, la sfida competitiva tra i retailer, online e offline, sarà e forse già è l'analisi predittiva dei dati. Io rientro tra le persone che pensano che i negozi fisici esisteranno finché gli esseri umani abiteranno questa Terra. Ovviamente saranno completamente diversi da quelli di oggi e in un numero sicuramente minore, saranno negozi di servizi più che di prodotti, ma resteranno un'occasione di incontro e di scambio esattamente come sono oggi. ✱

Microsoft si prepara per i prossimi quattro anni

Una strategia che punta tutto sulle nuove interazioni tra persone, prodotti e processi

Nel 2020 l'ecosistema dati dell'IT mondiale sarà caratterizzata di seguenti macronumeri: 50 miliardi di oggetti connessi, 5 miliardi di utenti connessi alla rete, 50 trilioni di gigabyte di dati, un mercato di servizi cloud di 558 miliardi di euro e un mercato, attualmente inesistente, di 5 miliardi di euro di "natural intelligence". È in base a queste stime che Microsoft ha sta costruendo la sua strategia per i prossimi quattro anni. Lo ha affermato, dal palco del Microsoft Forum di Milano, Carlo Purassanta, Amministratore Delegato della società che ha anche insistito su un altro concetto: le nuove

Arriva Surface Hub

Microsoft ha presentato in Italia Surface Hub, un nuovo strumento destinato alla produttività aziendale disponibile in versione da 55 e 84 pollici.

Surface Hub è un dispositivo connesso al Cloud pensato per facilitare la collaborazione grazie a un'interfaccia intuitiva e all'integrazione sinergica di Windows 10, Skype for Business, Office, OneNote e delle Windows App. Uno strumento pensato per condividere in modo semplice e immediato idee e informazioni e ottimizzare i flussi di lavoro, organizzando facilmente riunioni virtuali che garantiscano alle persone in sala o collegate da remoto lo stesso grado di interazione e coinvolgimento.



interazioni tra persone, prodotti e processi vanno affrontate con modalità e soluzioni nuove. E in fretta perché si rischia la emarginazione. I destinatari sono le organizzazioni utenti che dovranno pure e soprattutto loro tenere conto dei nuovi paradigmi, pena il rischio che qualcuno venga a "uberizzare" il loro business. Il compito di diffondere il nuovo verbo spetta alla estesa rete di partner, chiamati ancora una volta a sostanziare le indicazioni dall'alto. Nell'era del cliente diventare digitali è un imperativo. La ricetta di Microsoft non è gran-

ché diversa da quella di altri vendor ma conta sull'efficacia che le proviene dalla disponibilità delle leve per governarla, a cominciare da una visione che è quella di "mettere ogni persona e organizzazione in grado di achieve more", come ha anche ribadito Steve Clayton, Microsoft Chief Storyteller and General Manager of Microsoft Image & Culture team. In altri termini fornire soluzioni in grado di reinventare la produttività, sviluppare un cloud intelligente e costruire un'esperienza d'interazione con i device più personale e funzionale alle priorità di ognuno. *

Usare i servizi Cloud in sicurezza

Nicola Sfondrini è un esperto di Cloud security. Lavora come associate manager in Business Integration Partners ed è anche responsabile dell'area di ricerca "Portabilità, interoperabilità e sicurezza applicativa" di Cloud Security Alliance (CSA) Italy, capitolo italiano di una associazione no profit che coordina a livello mondiale una comunità di oltre 66mila professionisti e circa 200 aziende promuovendo studi e formazione sulla Cloud security. Gli abbiamo sottoposto alcune domande.

Direction: Cosa spinge le aziende alla adozione del Cloud?

Nicola Sfondrini: Il Cloud è non è da intendersi come una tecnologia fine a se stessa ma come un nuovo approccio per l'erogazione e l'utilizzo di servizi IT. Negli anni la maturità dei servizi Cloud è fortemente aumentata così come la spinta

Nicola Sfondrini, esperto di Cloud security, evidenzia la mancanza di skill e di una diffusa strategia di sicurezza IT strutturata. Nominare un CISO è un passo fondamentale



all'adozione di questo tipo di servizi. Oltre ovviamente alla riduzione degli investimenti iniziali dovuto al modello "pay-per-use", il Cloud è in grado di ridurre fortemente i tempi necessari

per l'implementazione e l'erogazione di un servizio IT passando da diversi giorni, richiesti da un approccio "standard", ad ore. La possibilità di ridurre fortemente il time-to-market porta quindi a un vantaggio competitivo sul mercato globale e a una migliore "user experience" da parte dell'utente finale

D: Uno studio di CSA Italy indica un tempo medio di 18 giorni da parte dell'IT per valutare la sicurezza dei servizi Cloud richiesti dalle Lob. È adeguato?

NS: La maggior parte delle grandi aziende hanno già iniziato ad usare massivamente un approccio "Cloud oriented" sia per testare velocemente nuovi servizi sia per migrare effettivamente servizi core su un paradigma più performante e flessibile. A differenza delle start-up, che possiamo definire "Cloud native", le grandi aziende hanno però processi maggiormente strutturati che possono dilatare il tempo necessario per l'accesso effettivo al servizio Cloud. La valutazione della sicurezza di un servizio IT è sicuramente un processo critico ma il tempo medio di 18 giorni evidenziato dalla nostra ricerca risulta totalmente inadeguato per soddisfare i requisiti delle LoB. La creazione di un catalogo standard "pre-approvato" dal dipartimento di architetture IT e di security può fortemente diminuire, se non

quasi annullare, i tempi necessari per la valutazione e l'approvazione dei servizi richiesti.

Perché il CRM è emerso come l'applicazione più utilizzata di Cloud pubblico?

NS: È necessario chiarire come una l'adozione di moduli CRM in public Cloud non significhi una migrazione totale del servizio che spesso gestisce un patrimonio informativo chiave per le aziende. Il trend è quindi la creazione di sistemi di CRM ibridi, mix tra on-premise e Cloud, mantenendo "in casa" i moduli più strategici e i dati sensibili, e migrando funzioni che beneficiano maggiormente della velocità e flessibilità offerte dal Cloud come ad esempio la forza vendita e il supporto ai clienti, spesso già localizzate "esternamente" ai confini aziendali.

D: Come viene attualmente affrontato il tema della Cloud security ?

NS: La sicurezza, se correttamente approcciata, non è un vero e proprio freno alla adozione dei servizi Cloud ma è necessaria la creazione di una mentalità aziendale strutturata e centralizzata per questo tema. È importante evidenziare inoltre come la sicurezza sia strettamente correlata e influenzata dalla diverse normative internazionali a cui le aziende devono necessariamente far riferimento. Dalla nostra ana-

lisi si è evidenziato una forte mancanza di skill in ambito security e una mancanza diffusa di una strategia di sicurezza IT strutturata. Tali mancanze sono state riscontrate in prevalenza fra le aziende che avevano indicato la sicurezza come una delle principali barriere all'adozione di servizi Cloud e che hanno mostrato una scarsa conoscenza delle principali normative internazionali come ad esempio la nuova "General Data Protection Regulation" per la gestione sicura dei dati relativi a cittadini dei paesi dell'Unione Europea.

D: Il ruolo del Chief Information Security Officer come dovrebbe evolvere per velocizzare l'adozione del Cloud in modo sicuro?

NS: La nomina di un executive come Chief Information Security Officer è sicuramente un primo e strategico passo per la creazione di una identità aziendale per quanto riguarda la sicurezza dei sistemi IT. Dalla nostra analisi è infatti emerso come le aziende dotate della figura di un CISO percepiscono la sicurezza come un punto critico di attenzione ma non una vera barriera per l'adozione di servizi Cloud. La figura del CISO sta già evolvendo in quanto, almeno in aziende di grandi dimensioni, il suo posizionamento rimane un rapporto diretto del CIO ma interagisce

spesso direttamente con il CEO in quanto la sicurezza è percepita come "business critical".

D: Cosa sono i Cloud Access Security Broker e perché si comincia solo ora a parlarne?

NS: Un CASB è un servizio che si frappone tra l'infrastruttura on-premise di una azienda e i servizi Cloud offerti da uno o più provider. Questo servizio permette di incrementare la visibilità e il grado di controllo sulla infrastruttura del provider e di estendere ad essa le policy di sicurezza interne all'azienda. I CASB permettono quindi di consolidare svariati punti inerenti alla sicurezza IT quali l'autenticazione, l'integrazione con servizi IT on-premise, l'identificazione e la prevenzione di cyber attacchi, la protezione dei dati e il controllo del rispetto delle normative cui l'azienda deve fare riferimento. Si inizia solo ora a parlare di sistemi CASB a causa del continuo aumento di richieste di servizi CLOUD e dalla necessità di avere su di essi una visione equiparabile a quella sui sistemi on-premise. L'utilizzo dei sistemi CASB è infatti oggi limitato a solo il 5% delle aziende ma grazie alla loro enorme utilità e all'aumento costante di API disponibili gli analisti stimano che nel 2020 oltre l'85% delle aziende saranno dotate di questi sistemi. *

Cyber assurance: situazione e prospettive

Nel settore dell'informatica le minacce sono in continuo aumento. Non c'è ricerca che quasi quotidianamente non si pronunci in materia e non mandi ammonimenti all'utenza, quella business soprattutto ma anche consumer. Alla categoria delle opzioni nuove o relativamente nuove appartengono le polizze contro il cyber risk.

Nel nostro Paese sotto questo aspetto siamo ancora o quasi all'anno zero ma c'è la volontà da parte dei gruppi assicurativi di definire polizze specifiche per il settore della security.

I primi passi di una strategia nazionale

Cineas, il Consorzio universitario non profit, fondato dal Politecnico di Milano nel 1987, ha nella sua mission diffondere cultura e formazione manageriale nella gestione globale dei rischi e dei sinistri e, di recente, ha allargato il suo orizzonte anche al mondo dell'IT, collaborando con il Clusit.

«Non c'è ancora - sostiene Higinio Silvestre direttore di Cineas - la necessaria consapevolezza degli effetti negativi della mancanza di una strategia nazionale per il cyber risk. È positivo che la Legge di Stabilità abbia stanziato

150 milioni di euro per la cyber sicurezza che rappresentano un primo passo nella giusta direzione e per aprire nuovi spazi operativi al Risk Management nel suo complesso. Una disciplina che ha ampie possibilità di crescita e non solo sul fronte dell'IT».

Governare la complessità

La mancanza di una adeguata protezione porta inevitabilmente prima o poi a subire dei danni perché i tentativi di intrusione non solo sono in aumento ma crescono anche nella consistenza dei danni provocati. Una strategia di gestione del rischio appare perciò più che auspicabile.



Alessio Pennasilico di Obiectivo Technology, azienda che si occupa di Business Security da oltre 15 anni, evidenzia che: «Il problema più grande oggi è governare la complessità che l'infrastruttura tecnologica, i processi, l'organizzazione creano, rischiando di danneggiare il business aziendale se non correttamente gestiti in maniera omogenea nel tempo. Per questa ragione conoscere i rischi ed il loro impatto diventa indispensabile al fine di poter discutere con i decisori aziendali la corretta strategia di mitigation o trasferimento di tali rischi, fino al renderli accettabili. Se spesso la consapevolezza circa alcuni rischi ha un livello di maturità accettabile,

L'assicurazione al rischio informatico diverrà sempre più rilevante, sebbene vi siano grandi difficoltà nel coprire rischi eterogenei e nella quantificazione dei premi



che polizze, molto onerose, per poche specifiche realtà.

A oggi è un mercato con grande fervore, con un'offerta via via sempre più adeguata e diversificata. Sono diverse, sempre per Pennasilico, le compagnie che offrono

prodotti interessanti ed i broker che si stanno specializzando sul tema.

Il problema spesso è proprio la capacità di portare all'assuntore le informazioni corrette: da cosa proteggersi, con che massimali, con che franchigie, con che esclusioni.

È questa una delle specializzazioni di Chubb, compagnia di assicurazioni del gruppo Ace, che offre programmi di assicurazione specifici per aziende e clienti privati. Questa società stima che nel triennio 2013-14 le prime 100 banche di tutto il mondo per la mancata copertura dei rischi informatici abbiano subito perdite da 500 a 1000 milioni di dollari. Donde la elaborazione di una

cyber polizza quale evoluzione di quella proposta nel più generale settore dell'elettronica. Chubb evidenzia, comunque, l'estrema difficoltà nella predisposizione di una polizza IT per la difficoltà di offrire tutte le coperture dei cyber rischi esistenti, data la loro complessità ed eterogeneità.

Giangiaco Olivi, avvocato e partner di Dla Piper di Milano, studio specializzato in queste problematiche sostiene che:

«Considerato che l'essenza della cybersecurity è costituita dalla gestione del rischio, l'assicurazione al rischio informatico diverrà sempre più rilevante, sebbene vi sia ancora qualche incertezza in merito alla quantificazione dei premi poiché allo stato non è agevole valutare lo storico dei danni arrecati. Le polizze diverranno sempre più sofisticate e contribuiranno ad educare il mercato, fermo restando che andrà chiarito che non tutto potrà essere assicurato: per esempio, non ci si può assicurare dalla violazione delle normative sulla Privacy».



quasi mai è noto il loro impatto economico sul business. Non saper valorizzare economicamente i rischi, impedisce di poter instaurare la corretta collaborazione con il top management, al fine di adottare le misure più adatte. Perché se molto si può fare internamente per mitigare tali rischi, spesso vi è una componente residua di rischio che va trasferita a terzi per rendere il rischio aziendale accettabile”.

Un mercato in forte evoluzione

Per anni il mercato delle polizze Cyber Risk è stato caratterizzato da pochi prodotti e pochi broker che avevano la capacità di sottoscrivere po-

Accelerare la digital transformation nelle banche

Non basta digitalizzare i processi nelle banche, ma occorre imprimere un'accelerazione alla trasformazione digitale: questa l'indicazione che arriva dall'Idc Banking Forum 2016



Negli istituti finanziari italiani e di tutto il mondo la trasformazione digitale non è più solo un appuntamento da pianificare ma una necessità da implementare il più velocemente possibile, soprattutto nelle banche di tipo tradizionale. Una necessità imposta dall'evoluzione tecnologica ma anche dal non favorevole contesto in cui le banche si trovano oggi ad operare: bassa profittabilità e concorrenza accresciuta, anche per la discesa in campo di nuovi soggetti, in genere piccoli ma molto aggressivi. Le possibili declinazioni del di-

gitale sono parecchie e in occasione dell'Idc Banking Forum 2016 si sono avute molte testimonianze degli sforzi in atto, soprattutto da parte delle istituzioni più grandi e radicate nel settore, per innovare se stesse e la presenza sul mercato.

Un esempio è Buddybank, la nuova banca "molecolare" di Unicredit che partirà all'inizio del prossimo anno per essere accessibile esclusivamente via smartphone. Offrirà alla clientela tre prodotti finanziari classici rappresentati dal conto corrente, dai prestiti personali e dalle carte di credito e di de-

bito. Interamente controllata da UniCredit Spa, Buddybank si propone un target di clientela a quota 1 milione nell'arco di 5 anni e sarà sempre aperta, 24 ore su 24, via telefono o via chat. Basterà infatti una sola user e password per aprire un conto, chiedere un prestito o una carta di credito e per accedere a tutta una serie di servizi di life-style utili proprio per la vita di tutti i giorni.

Digital transformation: priorità numero uno

Una recente ricerca di Idc ha rilevato che la digital transfor-



ce, capacità di innovazione, risk management e decision-making strategico oltre che la possibilità di cogliere nuove opportunità e quindi di incidere sul sales delle banche».

IDC ritiene che la Enterprise Mobility svolgerà un ruolo importante per la riuscita di un progetto di Trasformazione Digitale tanto è vero che nei prossimi 12 mesi la spesa IT in questo specifico settore è prevista in crescita del 43%.

Le indicazioni del Forum sui fattori di successo di una strategia di digital transformation sono riconducibili a cinque punti: comprendere le aspettative dei clienti; avere una visione sui vantaggi a breve e lungo termine; sviluppare una visione sui vantaggi competitivi; facilitare una cooperazione tra funzioni e team aziendali e verificare costantemente la execution da parte di ogni singolo dipendente.

DT non è ancora la priorità top nelle banche italiane perché pressate da altre esigenze tra cui, in primo luogo il miglioramento delle performance perché gli istituti hanno bisogno di migliorare la redditività e lo possono fare agendo sui costi e sull'ampliamento delle fonti di introito.

Full digital

Un altro esempio di come le banche si orientano al digitale

viene dal Banco Popolare, che ha optato per una strategia all'insegna della completezza. «Il nostro piano - ha spiegato Ottavio Rigodanza, COO della banca - si sviluppa su tutto lo scenario dell'It aziendale, toccando tre elementi essenziali: la filiale, le architetture applicative e l'innovazione. Per quanto riguarda le filiali, pur in un contesto a scendere del loro numero, abbiamo optato per la digitalizzazione delle stesse, in un'ottica di apertura verso l'esterno, dando ai nostri dipendenti gli strumenti per interagire con il cliente anche al di fuori della filiale e degli orari di lavoro. L'architettura applicativa è stata arricchita di nuovi strati, tra cui due dedicati alla sicurezza e al Crm. Quanto all'innovazione stiamo lanciando servizi innovativi che sfruttano i vantaggi delle tecnologie digitali come le carte personalizzate, le casse continue presso i negozi per le operazioni di solo cash in e il 'Chat & cash' per lo scambio di denaro tra individui, anche non clienti della nostra banca».

Quest'ultimo servizio, ideato appunto per un'applicazione person-to-person, sta anche incontrando il favore delle aziende, per i piccoli pagamenti, andandosi quindi a declinare anche verso il person-to-business. ❁

mation rappresenta la priorità numero uno per le banche europee (in Italia è al quarto posto in questo momento). La ragione è stata illustrata da Andrei Charniauski, Head Europe Idc Financial Insights. «Oggi il 79% degli istituti bancari continentali ha avviato forme di digital transformation; il 75% lo sta facendo in modalità estesa, ossia non limitatamente a reparti o funzioni bensì con un approccio che tocca tutta l'organizzazione. Tanta enfasi si spiega con i vantaggi a livello di efficienza operativa, customer experien-

Le opportunità della API Economy

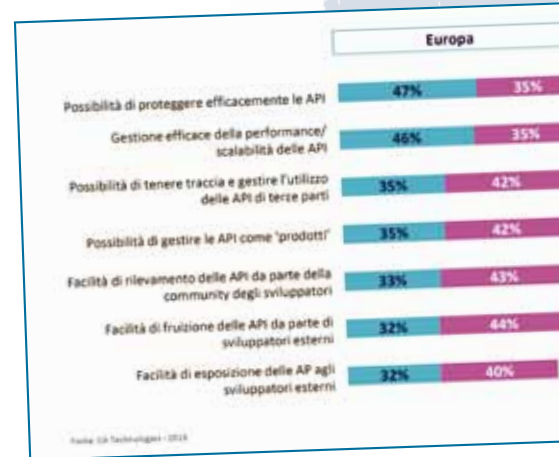
Le API sono un ingrediente essenziale per integrare i sistemi in modo sicuro, fornire una migliore customer experience e adattare velocemente le applicazioni

Le API (Applications Programming Interface), come noto ai più, sono strumenti di programmazione messi a disposizione degli sviluppatori per facilitare il loro compito nella realizzazione di applicazioni di vario genere. Di conseguenza le API possono assumere varie forme: per lo più sono librerie di funzioni che permettono di interagire con un programma e una piattaforma software, di effettuare una serie di “chiamate” a parti di programma, di consentire ad App e applicazioni di accedere a dati e servizi all’interno di una rete, Internet compresa. Con l’esposizione delle API sui sistemi si consente agli sviluppatori di creare o espandere applicazioni in modo veloce, per esempio attraverso fun-

zionalità pre-confezionate o pre-testate. Queste interfacce sono, quindi, usate nelle aziende soprattutto per ottimizzare lo sviluppo interno e per abilitare applicazioni di terzi, a fianco o in alternativa all’utilizzo di tecniche di sviluppo Agile e di metodologie e tool di DevOps.

Negli ambienti o situazioni di “digital disruption” le API sono utilizzate altresì per coinvolgere l’ecosistema degli sviluppatori oltre che per migliorare la velocità e l’efficienza interna, con una serie di ricadute positive anche sui ricavi e gli utili.

Principali leve per l'utilizzo delle API (fonte: CA Technologies - 2016)



Principali obiettivi dei progetti API (fonte: CA Technologies - 2016)

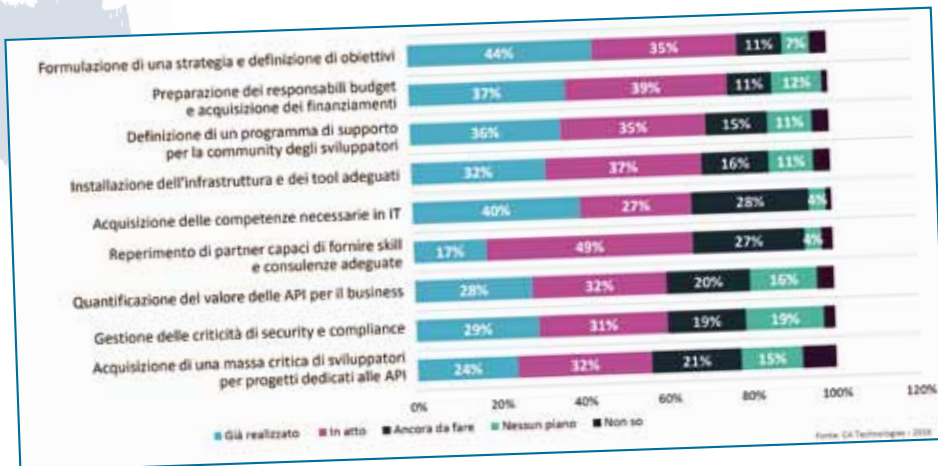
I vantaggi delle API nello studio di Freeform Dynamics

Questi vantaggi sono stati misurati in uno studio internazionale commissionato da CA Technologies e condotto da Freeform Dynamics su un campione di 1442 responsabili IT e dirigenti d’azienda di vari Paesi, tra cui 85 società italiane di diversi settori economici.

In questo senso le API sono



Stato di implementazione di una strategia API nelle aziende italiane (fonte: CA Technologies - 2016)



uno strumento essenziale per il successo nella cosiddetta App Economy perché, sottolinea detto studio, il loro utilizzo permette la creazione di applicazioni Web complete, l'integrazione di sistemi di back office, l'abilitazione di sviluppatori esterni, l'integrazione di servizi di terze parti nelle propria App e la creazione più veloce di mobile App.

Tutti utilizzi in cui peraltro il nostro Paese è livellato a quello degli altri Paesi se non addi-

rittura davanti come nel caso dello sviluppo di applicazioni Web complete e della abilitazione di sviluppatori esterni.

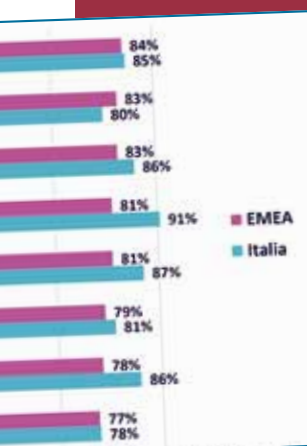
Le ragioni per le quali si ricorre alle API sono quindi abbastanza evidenti. Lo studio di CA individua una serie di leve tra cui tre meritano particolare sottolineatura per la valenza che hanno anche nel nostro Paese: attivazione di una migliore customer experience, riduzione dei costi e dei rischi associato all'IT e rilascio più rapido di applicazioni ad alto potenziale di aumento del fatturato.

Non ha dubbi Fabrizio Titta-

relli, CTO di CA Technologies quando afferma che le «API sono l'ingrediente essenziale per il successo dell'Application Economy, in quanto offrono la possibilità di integrare i sistemi in modo sicuro, fornire ai clienti una migliore customer experience multicanale, adattare velocemente le applicazioni e ottenere un ottimo ritorno sugli investimenti un nuove opportunità digitali. Non basta tuttavia creare delle API per iniziative di successo, occorre gestirle, monitorarle e garantire un adeguato livello di sicurezza».

La diffusione delle API in Italia

In Italia, evidenzia la ricerca di Freeform Dynamics, vi è una diffusa adozione delle API: l'85% delle aziende del campione utilizza queste interfacce per abilitare sviluppatori esterni, l'82% per creare a applicazioni Web, l'81% per integrare applicazioni di back office e il 73% per incorporare servizi di terze parti. Tuttavia, nonostante i significativi presupposti a favore a favore delle API, pochi tra i soggetti intervistati ritengono di avere affrontato adeguatamente alcune criticità. Per esempio solo il 17% delle organizzazioni italiane che hanno partecipato al sondaggio ha trovato partner tecnologici in grado di fornire professionalità e servizi di consulenza adeguati su questo tema. Forse però ciò che colpisce maggiormente è che soltanto il 28% è stato in grado di quantificare il valore delle API in termini di business. Impegni che meritano ben altra attenzione e che in futuro dovranno essere affrontati con maggiore cipiglio e in modo strutturato, per far esaltare di più lo spessore e il ruolo delle API.



I comandamenti del nuovo CIO



Innovare i processi ICT e, al tempo stesso, razionalizzare utilizzi e costi delle tecnologie, sono le sfide per i CIO che restano i principali “change agent” in azienda

Gli impegni che attendono i CIO non sono semplici. Essi sono chiamati a giostrare tra due fattori tra loro di difficile mediazione: da una parte innovare i processi ICT e dall'altra razionalizzarne l'utilizzo, non più solo in termini di riduzione dei costi ma forse e soprattutto di un uso più razionale delle tecnologie.

La Digital Transformation, o come la si vuole chiamare, sta sollecitando sempre più i CIO a cimentarsi con questa doppia sfida, rendendo in molti casi ancora più incerto e critico al contempo il loro ruolo nelle organizzazioni dove lavorano. È una delle indicazioni più importanti della “CIO Survey 2016”, la ricerca giunta alla sua decima edizione, promossa da Capgemini Italia, Hewlett

Packard Enterprise e TIM e realizzata da NetConsulting Cube, tastando il polso di una settantina di grandi organizzazioni del nostro Paese. Accanto a molte conferme non sono mancate delle sorprese. Per esempio nello scorso anno l'attenzione di dette organizzazioni verso il social media è diminuito (sul totale del panel si è passati dal 56% al 48%) mentre sono cresciuti gli impegni in tutti gli altri cantieri digitali e anche in misura rilevante come, per esempio, nell'IoT (dal 29% al 42%). Un'altra mezza sorpresa ha riguardato la spesa Ict non gestita dai CIO: in un anno la sua incidenza del budget totale è salita dal 3% al 6,3%, con punte del 10,8% nel settore delle utility e dell'8,7% nella GGO (Grande distribuzione organizzata).

Cambia il ruolo del CIO

Non meno significativa e per certi aspetti piuttosto sorprendente è l'indicazione su chi guida l'implementazione della digital strategy: i CIO, pur restando il principale "change agent", a fatica pesano per il 51% mentre i responsabili di marketing incidono per circa il 23% mentre con una quota del 7,6% si fanno notare anche i CEO. Ma il vero soggetto emergente e destinato ad acquistare sempre più peso in futuro è il CMO (Chief marketing officer).

Un'altra informazione tutto sommata nuova riguarda la logistica di cui, in genere non si parla quasi mai in indagini di questo genere. Invece l'ultima survey evidenzia un ruolo in



crescita per questa funzione nella interazione tra CIO e coloro che hanno contribuito alla definizione del masterplan della DT, oggi presente nel 43% delle organizzazioni campionate: la logistica vede il ruolo crescere dal 9,4% al 46,2%, poco distante da quello della produzione (in questa particolare classificazione sono le vendite ad avere guadagnato la leadership, sottraendola al marketing!). In sostanza nelle iniziative di co-innovazione il ruolo delle funzioni aziendali diverse da quella It è cresciuto considerevolmente. «In uno scenario di trasformazione digitale come quello a

Le scelte tecnologiche

Con riferimento alle tecnologie su cui le aziende più stanno facendo leva ecco i rilevati della indagine. Sul Mobile si concentrano investimenti significativi: l'88% dei CIO prevede investimenti medio-elevati in quest'area. Il Mobile presenta un elevato potenziale in termini di digitalizzazione di alcuni processi, di innovazione dei servizi al cliente, di automatizzazione dei processi sia di front-office che di back-office.

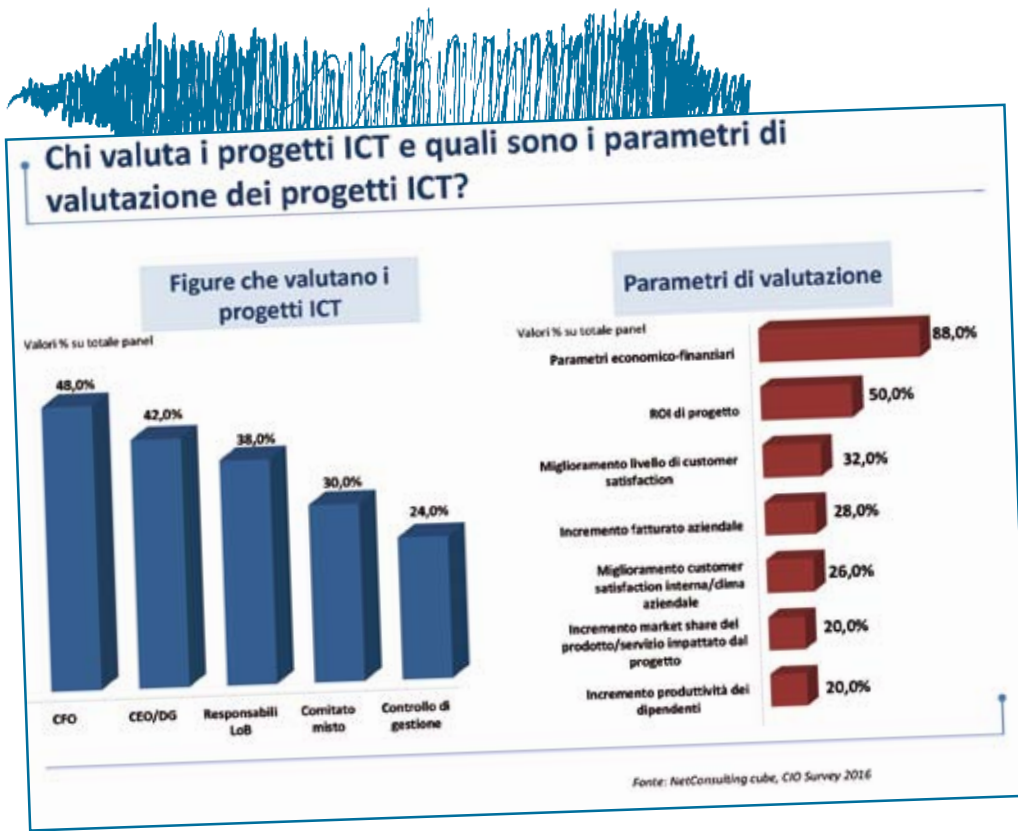
Il Cloud Computing: partito timidamente da diversi anni, oggi attira investimenti medio-elevati da parte del 76% dei CIO. Diventa una scelta necessaria se si digitalizzano alcuni processi/interazioni, viene scelto per la possibilità di liberarsi della complessità dell'IT, per esigenze di maggiore flessibilità, per velocizzare i tempi di messa in produzione di nuove applicazioni o nuovi servizi IT.

Nel caso dei Big Data, investimenti medio-elevati sono previsti dal 70% delle aziende del panel, su spinta delle maggiori potenzialità che strumenti di Business Analytics, Appliance, ricerca semantica ecc. offrono per la gestione di elevati volumi di dati e informazioni con l'obiettivo di innovare il servizio al cliente, velocizzare i processi e la disponibilità di reportistica in real time, assicurare una maggiore tempestività nei processi decisionali e negli interventi sul cliente.

Il Social, nonostante la contrazione di cui si diceva prima, continua ad attirare attenzione e anche investimenti - 47,5% dei CIO prevede investimenti medio-elevati - soprattutto in ottica esterna, attraverso strumenti volti a incrementare il livello di monitoraggio e di fidelizzazione del cliente. L'Internet of Things si trova in una fase di passaggio da tecnologia di nicchia a tecnologia più ampiamente diffusa - il 42% dei CIO prevede investimenti medio-elevati in questo ambito, è strettamente correlato ai Big Data, ed è l'ambito su cui vengono riposte le maggiori aspettative in termini di trasformazione dei modelli di business in logica digitale.

Claudio Bassoli, Vice President Enterprise Group di Hewlett Packard Enterprise, sostiene che «Oggi la DT è un asset strategico imprescindibile per perseguire il successo aziendale e mantenere capacità competitiva in un mercato sempre più dinamico, che richiede competenze e soluzioni tecnologiche innovative ma anche maggiore agilità e flessibilità».

Non da meno Raffaella Poggio, Direttore Marketing Capgemini Italia secondo cui chi ha avviato una vera DT ha di fatto raddoppiare la possibilità di crescita, la redditività e la customer satisfaction rispetto a chi è rimasto ai modelli organizzativi tradizionali.



di un percorso di DT, su di esse si basano una serie di cantieri digitali che presuppongono cambiamenti a più ampio raggio (organizzativi, culturali, business).

Verso un IT a due corsie

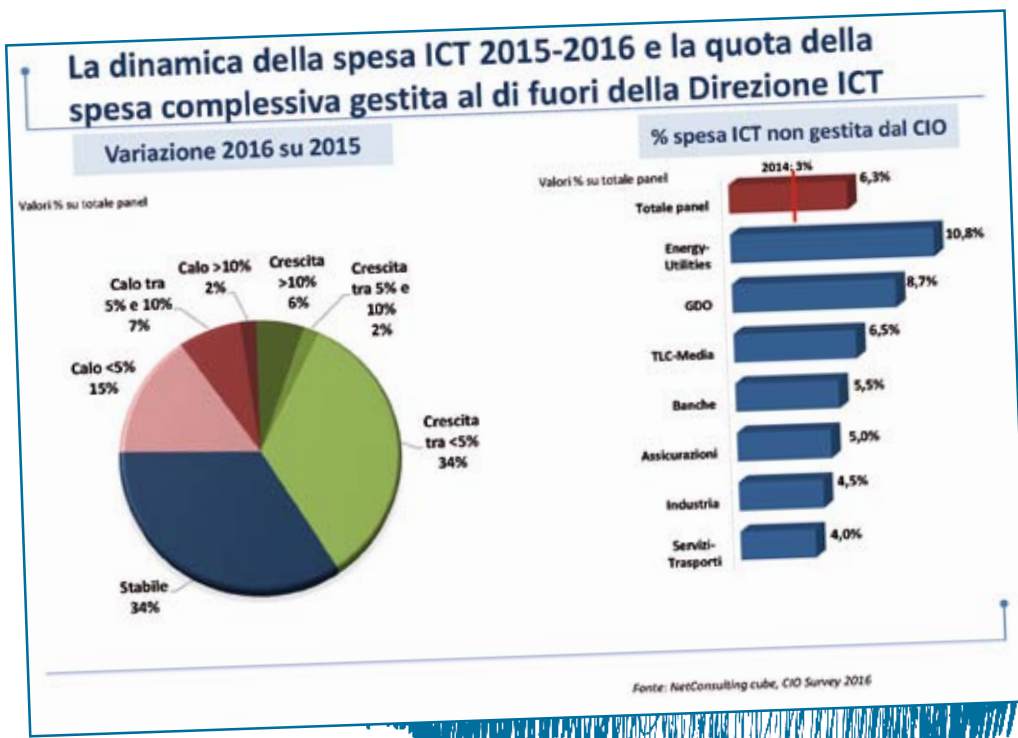
Un approccio evoluto alla Digital Transformation comporta un'evoluzione nella gestione dell'IT: il 42% dei CIO mette in discussione scelte tecnologiche e organizzative fatte in passato e adotta già

cui stiamo assistendo - afferma Giancarlo Capitani, Presidente di NetConsulting Cube -, il CIO non ha più soltanto il compito di rendere i processi aziendali sempre più efficienti a costi decrescenti, ma ha anche quello

di contribuire alla generazione di revenue e profitti attraverso l'introduzione di innovazioni tecnologiche funzionali al business». Le tecnologie sono strumenti alla realizzazione

un modello di IT bimodale, il 22% lo farà entro il 2016, il 14% non prevede di considerarlo.

La Digital Disruption, una definizione della stessa DT, genera la necessità di nuove competenze e nuovi profili. I CIO sono consapevoli di non avere competenze adeguate in alcuni ambiti tecnologici per figure come: Data Science/Analytics (74,6%), programmazione e sviluppo Mobile (49,1%), IoT (43,6%), IT security (38,2%), Enterprise Architecture (38,2%), Cloud Computing (36,2%). Ma vanno rafforzate altresì le competenze di ICT Governance (30,9%), nelle strutture di Project Management e Demand Management. Questo vuol



dire che non sono sufficienti competenze tecniche, occorrono anche soft skill, come problem solving, multitasking, gestione dei rapporti interpersonali, team working.

Se tutto si modifica non può non cambiare anche l'ecosistema di fornitori e partner di riferimento: i Global ICT Vendor continuano a ricoprire un ruolo importante (per il 50% dei CIO) ma sempre più strategici diventano fornitori ICT focalizzati su specifiche aree/tecnologie (73,6%), Digital Agency (55,3%), start up innovative (47,1%), società di consulenza strategica in ambito ICT (29,2%) e provider che non hanno origine nel mondo ICT (21,1%).

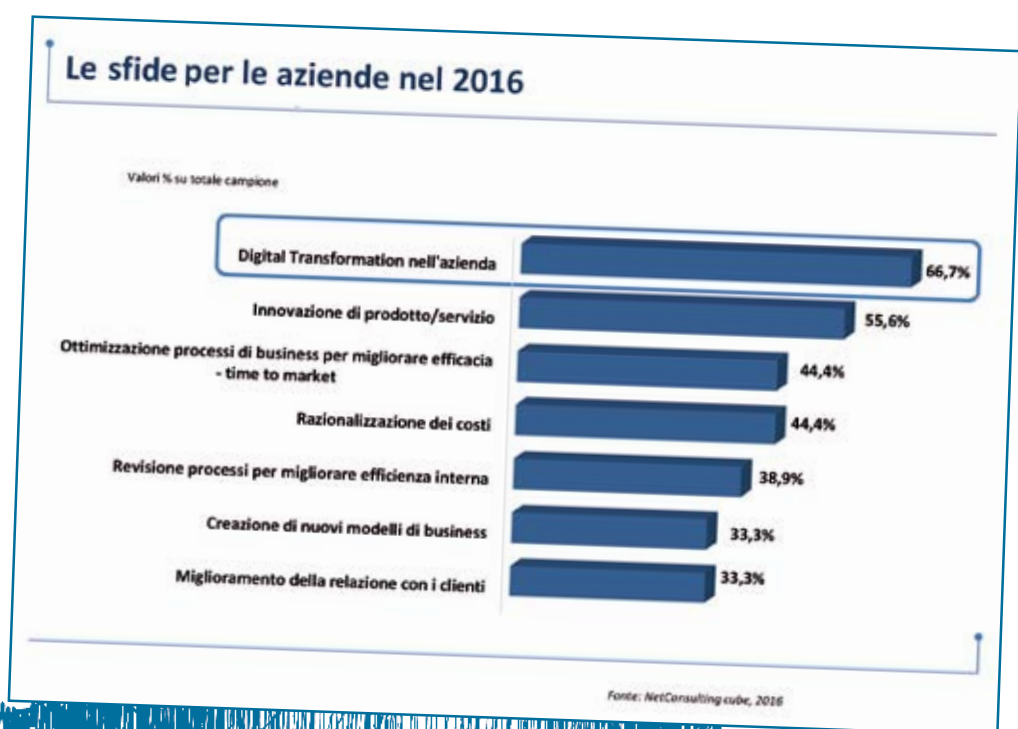
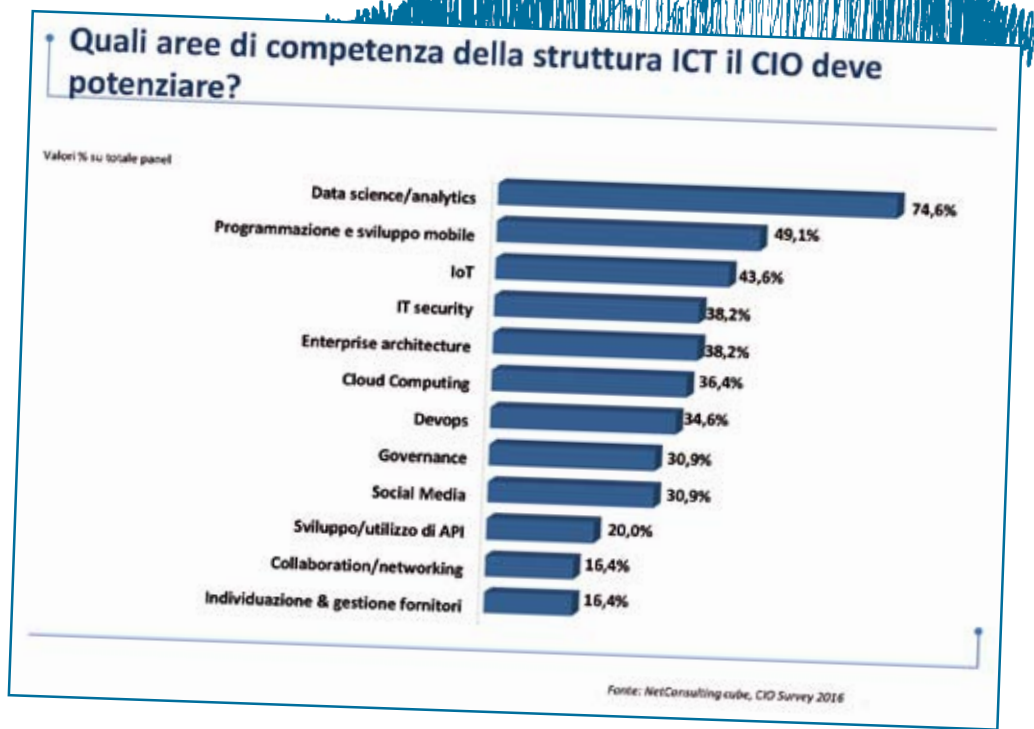
I comandamenti del nuovo CIO

Enrico Trovati, responsabile Marketing ICT Solutions & Service Platforms di Tim conclude: «Un messaggio che emerge con particolare evidenza da questa edizione della CIO Survey è che la Digital Disruption nelle aziende italiane non è solo un salto tecnologico, ma una trasformazione diffusa nei processi e in tutta l'organizzazione. Un percorso che non può limitarsi alla semplice adozione di

strumenti più moderni, puntando piuttosto a un loro sviluppo integrato. Fondamentale è quindi dotarsi di infrastrutture "di base" adeguate (collaboration, unified communication, cloud transformation)

e far maturare le tematiche di condivisione e mobilità».

In definitiva supportare la DT o Business Transformation è e sarà sempre più la sfida maggiore per CIO e vendor. ✨



D Loft: lo spazio in cui far scorrere i progetti di business



Spazio, creatività e innovazione si incontrano all'interno di D Loft, struttura milanese che si propone come ambiente di Smart Working e laboratorio creativo per lo sviluppo di eventi e progetti di comunicazione B2B. Un luogo che mette a disposizione tecnologie innovative e spazi organizzati e personalizzabili per creare esperienze di comunicazione ad alto impatto e dimostrazioni efficaci e all'avanguardia.

Per concretizzare il suo progetto di comunicazione D Loft ha scelto le tecnologie di visualizzazione e di Smart Signage di Samsung.

Uno spazio adatto ad aziende con una "vision"

D Loft si indirizza ad aziende che operano in diversi mercati e che sono alla ricerca di uno spazio di Smart Working che si integri all'interno dei processi di business aziendali senza creare momenti di discontinuità.

In altre parole, uno spazio abilitatore, in cui trovare tutte le ultime tecnologie per poter tradurre in realtà, nel modo più facile possibile, le proprie idee di comunicazione, presentazione, incontro e dimostrazione indirizzate a clienti, prospect, personale interno o altre tipologie di interlocutori. Le diverse aree sono state pen-

sate per realizzare esperienze diversificate.

«Questo spazio permette di progettare esperienze differenti dal punto di vista del coinvolgimento e della partecipazione dell'utente - continua Loro - che si alternano in modo contiguo in modo da evidenziarne maggiormente le peculiarità. Si passa da un'area in cui l'esperienza dell'utente è di tipo prevalentemente passivo e si traduce nell'osservazione come il Theatre, a una di tipo attivo in cui viene abilitata l'interazione con altre persone presenti o con il mondo digitale sfruttando gli schermi

A Milano un live communication Lab per la progettazione e la realizzazione di esperienze di business, che mette a disposizione delle aziende il meglio delle tecnologie di comunicazione. Al centro dell'esperienza visuale vi sono le soluzioni Smart Signage di Samsung



touch di Samsung. L'esperienza può essere attiva o passiva ma, all'interno di ciascuna di queste declinazioni, è sempre e comunque immersiva e punta a essere memorabile».

La versatilità delle soluzioni Samsung Smart Signage

All'interno di D Loft sono stati installati dieci display da 48" utilizzati in molteplici ambiti: per la videoconferenza, come monitor di comunicazione nella parte di lavoro collaborativo del Desk, e come touch nei due totem interattivi dello Showroom.

Due sistemi touch da 22" sono stati inseriti all'interno del videowall realizzato all'interno della Lounge affiancati da quattro monitor di forma quadrata da 22"; il tutto si compone con una videoproiezione realizzando immagini molto suggestive.

Quattro Smart Signage Display da 10" con integrato media player, sono stati inseriti nell'area Showroom per poter realizzare "etichette digitali" aperte al mondo Internet, facilmente configurabili in tempi brevissimi. Nella zona del Foyer sono stati utilizzati sei tablet Samsung da 10" e tre display di grande formato (LFD) da 48". Una versatilità di soluzioni e formati in grado di rispondere a ogni esigenza. «Iniziative di questo tipo non si possono realizzare senza Samsung -

sostiene Loro -. Samsung è un partner imprescindibile per il valore tecnologico, la visione di business e il supporto e la sua presenza è per me molto rassicurante».

La realizzazione tecnica

Il progetto D Loft ha previsto il coinvolgimento di Dooh.it, azienda torinese che dal 2009 realizza progetti di Comunicazione Digital Out Of Home, che ha svolto il ruolo di progettista e curatore degli aspetti tecnologici e di user experience dal punto di vista tecnico. Nell'ambito di tutto quanto attiene alle tecnologie display e di comunicazione video la scelta è ricaduta su Samsung.

«La partnership con Samsung ci ha permesso di mettere in gioco al meglio le nostre com-

petenze e la nostra esperienza nei progetti digitale e siamo estremamente soddisfatti del risultato ottenuto - commenta Roberto Vogliolo, CEO di Dooh.it -. Avere un partner affidabile che ti fornisce la soluzione giusta e ti segue con personale competente in modo costante ci ha dato soddisfazione su due piani. Il primo è quello delle soluzioni Smart Signage che ci hanno garantito con le loro funzionalità di rispondere alle esigenze del progetto in modo eccezionale. Il secondo coin-

volge il tipo di rapporto con un team che lavora costantemente insieme a noi per risolvere al meglio le sfide che il cliente ci presenta».

Samsung ha messo a disposizione soluzioni diversificate e con differenti formati caratterizzate da un layer tecnologico comune che ne consente la completa interoperabilità e la facile gestione. La tecnologia Samsung permette, infatti, a Dooh.it di gestire centralmente, attraverso il proprio Operation Center collegato da remoto, non solo

la distribuzione dei contenuti visualizzati sui display collocati all'interno di D Loft, ma anche i dispositivi (accensione, spegnimento, monitoraggio sul buono stato di funzionamento, allarmi e così via).

«Per Dooh.it - continua Vogliolo - il valore di Samsung non riguarda solo l'ottima qualità di visualizzazione ma anche e soprattutto le possibilità di integrazione e flessibilità gestionale, incluso la gestione da dispositivo mobile». ❁

Il teatro come modello per realizzare esperienze innovative

D Loft si ispira al modello del teatro, come luogo in cui condividere esperienze, con una suddivisione dello spazio in due macro aree: si viene accolti nella parte On Stage a sua volta suddivisa in Lounge, Theatre, Foyer, Showroom e Conference; si passa successivamente nell'area di Back Stage organizzata in Meeting, Desk e Lab. Ogni spazio ha una differente funzionalità comunicativa e prevede l'integrazione di diverse tecnologie.

La Lounge è una social room dotata di un videowall interattivo su cui possono essere proiettati stream social personalizzabili.

Il Theatre è uno spazio immersivo indicato per attività di live performing o per effettuare presentazioni interattive.

Lo Showroom è l'area espositiva, mentre l'area Conference è caratterizzata da un tavolo interattivo realizzato con un display Samsung di grande formato reso touch tramite l'applicazione di una sottile cornice overlay.

Il Foyer è un'area di consultazione in cui sono presenti una serie di tablet interattivi da 10 pollici Samsung. Infine, nell'area Meeting, trovano spazio le soluzioni avanzate di videoconferenza. «L'aspetto che caratterizza maggiormente D Loft dal punto di vista della struttura è la sua infinita riconfigurabilità - spiega Alessandro Loro, co-fondatore e azionista di maggioranza di D Loft - perché è stato progettato appositamente tenendo questo obiettivo in mente. L'organizzazione dei locali è il risultato dell'incontro tra computer e spazio. Computer inteso in senso lato come l'insieme delle tecnologie digitali in tutte le diverse espressioni. In questo contesto, il display costituisce uno dei modi più suggestivi per sfruttare lo spazio».





Un rischio sottovalutato

La sicurezza dei sistemi di controllo industriale o delle reti SCADA resta troppo spesso in fondo alla lista delle priorità di protezione nonostante i rischi siano molto elevati

Cosa succede se un malware si inserisce all'interno dei sistemi di controllo e automazione che regolano i processi produttivi di un'industria? Le conseguenze sono tanto importanti quanto facilmente prevedibili. Blocco della catena di produzione, realizzazioni difettose con danni enormi e tempi di ripristino molto lunghi.

Tuttavia, l'attenzione verso il tema della sicurezza dei sistemi di controllo industriale, i cosiddetti ICS (Industrial Control Systems) o delle reti SCADA (Supervisory Control And Data Acquisition) resta troppo spesso pericolosamente in fondo alla lista delle priorità dei responsabili dei sistemi informativi aziendali.

Se, in passato, la natura intrinsecamente legacy di questi sistemi in qualche modo poteva metterli al riparo da possibili intrusioni, oggi con l'utilizzo di sistemi operativi mutuati dal mondo aziendale e l'adozione delle medesime infrastrutture IT utilizzate per l'office automation, questi sistemi risultano vulnerabili alle stesse minacce che interessano i vostri pc. Un altro problema di cui le aziende solitamente non si preoccupano è che le macchine SCADA sono gestite e mantenute da terze parti e difficilmente si ha la possibilità di esercitare un'azione di controllo diretta sui loro processi di sicurezza. Se non si mette a disposizione dei manutentori un sistema efficace e semplice per effettuare un controllo in linea della macchina, il rischio di introdurre malware su uno di questi dispositivi diventa elevato.

Peraltro, in ambito industriale i sistemi ICS/



SCADA, mano a mano che l'automazione continua a evolversi, diventano sempre più diffusi e svolgono un ruolo sempre più rilevante. Un successo confermato dal costante aumento del numero di minacce e del ritmo di attacchi portati verso questo tipo di sistemi, per ragioni che spaziano dal terrorismo, allo spionaggio industriale all'estorsione. La storia recente è segnata da esempi rilevanti quali Stuxnet e Flame, due codici malware estremamente sofisticati indirizzati a questi sistemi che hanno richiesto diversi mesi solo per essere analizzati e compresi e che hanno causato danni molto ingenti.

Per favorire la protezione dei sistemi di controllo industriale è opportuno che un'azienda del settore manifatturiero si doti di strumenti automatizzati in grado di intervenire in modo integrato su più fronti per effettuare azioni di monitoraggio dell'accesso alle risorse aziendali, prevedendo protezione anti malware in tempo reale e sviluppando un sistema di modellazione delle minacce adeguato alla propria organizzazione.

Soluzioni semplici per la sicurezza dei sistemi industriali

Per aiutare le aziende a proteggere questi sistemi Trend Micro ha sviluppato soluzioni ad hoc che assicurano alta disponibilità e affidabilità ma che, nel contempo, garantiscono la massima sicurezza.

Un ulteriore requisito importante per proteggere questi sistemi, che solitamente sono sotto



BlackEnergy: un caso esemplare

A dicembre 2015, circa la metà le case nella regione Ivano-Frankivsk in Ucraina sono state lasciate senza elettricità per sei ore. Secondo i rapporti, la causa di interruzione della corrente è stata un cyber attacco che ha sfruttato un malware, soprannominato in seguito BlackEnergy, entrato nei sistemi dell'impianto grazie a un attacco di successo di tipo spear phishing.

BlackEnergy è un esempio tipico di attacco verso sistemi industriali. Si tratta di un eseguibile per Windows a 32 bit e, uno degli aspetti interessanti, è la sua natura modulare, che indica che si tratta di una porzione di codice che fa parte di un malware più ampio e complesso che probabilmente in questo momento è installato in modo quiescente in altri sistemi in attesa di sferrare un attacco la cui portata non è prevedibile.

I ricercatori di Trend Micro ritengono che gli stessi attaccanti siano dietro alle interruzioni in due altre centrali elettriche in Ucraina e che probabilmente abbiano effettuato tentativi simili di attacco contro una società mineraria e un grande operatore ferroviario.

Questo dimostrerebbe che BlackEnergy si è evoluto dall'essere solo un problema del settore energetico, per diventare una minaccia di portata più ampia di cui le organizzazioni in tutti i settori, pubblici e privati, dovrebbero essere a conoscenza ed essere pronte a difendersi. Sebbene la motivazione per gli attacchi sia stata oggetto di pesanti speculazioni, l'obiettivo sembra essere quello di paralizzare le infrastrutture pubbliche critiche dell'Ucraina per ragioni di tipo politico.



il controllo di figure professionali differenti da quelle dedicate all'IT è che le misure di protezione siano tanto efficaci quanto di semplice utilizzo.

Per esempio, Trend Micro ha sviluppato Portable Security 2, uno strumento autonomo di scansione e rimozione malware completamente integrato all'interno di una "chiavetta" USB che permette di proteggere sistemi che non sono connessi a Internet o sui cui, per varie ragioni, non può essere installato il software anti-malware. Questo sistema non richiede alcun intervento manuale: la chiavetta, una volta inserita, aggiorna il file con le firme del malware ed effettua una scansione restituendo un'indicazione in tempo reale sul livello di protezione della macchina.

Un altro esempio è Trend Micro Safe Lock, una soluzione di "lockdown" che permette di utilizzare il sistema esclusivamente per un fine particolare, pensata per la protezione dei sistemi di controllo industriali o utilizzati all'interno delle reti SCADA. Safe Lock permette di predisporre un elenco di applicazioni autorizzate ed eseguibili, impedendo l'esecuzione di qualsiasi altra applicazione non compresa nella lista. A questo livello di protezione Safe Lock aggiunge altre funzionalità come quelle per la protezione dai virus della Rete, la prevenzione di DLL injection, prevenzione di attacchi condotti tentando di sfruttare le API con tecniche di "hooking" e randomizzazione della memoria. ❁



DE gustare

alla scoperta dei sapori d'Italia



NOTIZIE
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



4 ORE AGO
NOTIZIE
**OLIO, FIRMATO
PROTOCOLLO PER
VALORIZZARLO**



NOTIZIE
**SARCHIO,
SFOGLIETTE BIO PER
TUTTI I GUSTI**

4 ORE AGO
NOTIZIE
**DIETA
MEDITER
PREMIO
GRUPPO**



DE gustare
alla scoperta dei sapori d'Italia



Alla corte del RE

www.de-gustare.it



IDC MOBIZ MOBILITY FORUM 2016

Dalla Mobile Enterprise all'Enterprise of Everything

22 Giugno | Milano, Centro Svizzero

Scenario

Lavorare fuori sede e in movimento è diventato uno dei volani di crescita per le aziende di ogni dimensione. Una **"mobile-first enterprise"** può oggi infatti aspettarsi tangibili miglioramenti nel modo in cui interagisce con i dipendenti, i clienti e i partner, con benefici visibili nella produttività interna, nella customer satisfaction, nei processi di business. Tuttavia, **IDC coglie ancora alcune criticità**, soprattutto lato IT, che ostacolano il pieno sviluppo della mobility: mancanza di competenze interne, incertezze circa la sicurezza, investimenti, scarsa conoscenza di ROI e TCO. Due fenomeni aiuteranno le aziende a **superare questa impasse**: uno demografico, ovvero il ricambio generazionale della forza lavoro IT; l'altro tecnologico, l'**Internet of Things**. Sensori e dispositivi intelligenti connessi creeranno reti di persone e oggetti che rivoluzioneranno tutti i settori industriali e il nostro modo di vivere. La "mobile enterprise" di oggi diventerà la **"enterprise of everything"** di domani.

Key Words

Enterprise Mobility Management (EMM), Mobile Device Management (MDM), Mobile Application Management (MAM), Mobile Enterprise Application Platform (MEAP), BYOD/CYOD, Mobile security, Cloud, IoT, M2M, Wearables, Smart working, #GenMobile

Premium
Sponsor



The power to do more



PER INFORMAZIONI

Nicoletta Puglisi, Senior Conference Manager, IDC Italia
npuglisi@idc.com · 02 28457317

http://www.idcitalia.com/ita_mobiz16

 #IDCMobiz16

