

# DIRECTION Reportec 99

SOLUZIONI SERVIZI E TECNOLOGIE ICT

## focus on UCC

**SELTA**

Con SELTA BRAVO l'ufficio e l'abitazione diventano Smart

**FUJITSU**

Collaborazione sicura e ovunque con i Lifebook di Fujitsu

**BT**

Con BT e Cisco la UCC "viaggia" nel cloud

## focus on

**SECURITY  
& BUSINESS**

### **SPECIALE**

L'emergenza della sicurezza nel cloud  
Ripensare la sicurezza nel cloud ibrido

### **CYBER ATTACK**

Con soli 20 dollari è possibile bucare una rete aziendale Il futuro della sicurezza IT è nel machine learning

**BROTHER**

Brother a supporto delle aziende per la digital transformation

**OKI**

Oki: soluzioni per la gestione delle informazioni nelle PMI

**KYOCERA**

Kyocera spinge su sicurezza e gestione documentale



Direction Reportec  
 anno XV - numero 99  
 mensile luglio-agosto 2017

Direttore responsabile: Riccardo Florio  
 In redazione: Giuseppe Saccardi,  
 Gaetano Di Blasio, Paola Saccardi  
 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 Marco Aurelio 8,  
 20127 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.

.....	
<i>FOCUS ON UCC</i>	
<b>Comunicazione ovunque e sicura per un business efficace</b>	4
<b>Con SELTA BRAVO l'ufficio e l'abitazione diventano Smart</b>	10
<b>Collaborazione sicura e ovunque con i Lifebook di Fujitsu</b>	14
<b>Nuvias e AudioCodes portano la UCC su Skype</b>	17
<b>SOL Group rinnova le UCC con la videocomunicazione</b>	18
<b>Con BT e Cisco la UCC "viaggia" nel cloud</b>	20
.....	
<i>FOCUS ON PRINTING</i>	
<b>La sicurezza e la stampa in mobilità spingono il printing</b>	25
<b>Oki: soluzioni per la gestione delle informazioni nelle PMI</b>	28
<b>Brother a supporto delle aziende per la digital transformation</b>	31
<b>Kyocera spinge su sicurezza e gestione documentale</b>	34
<b>Gestione documentale più smart con Ricoh</b>	36
<b>Lexmark amplia la gamma A3</b>	38
.....	
<i>CASE HISTORY</i>	
<b>L'API Management di Axway negli aeroporti di Milano</b>	40
<b>Vigilanza Group rinnova lo storage con NetApp</b>	42
.....	
<i>TECHNOLOGY</i>	
<b>Oracle accelera sul cloud completando l'offerta con lo IaaS</b>	22
<b>Dimension Data guida la trasformazione digitale</b>	44
<b>Elmec con HPE rilascia servizi gestiti per Sap Hana</b>	46

# Comunicazione ovunque e sicura per un business efficace

**Analisi dei dati, coinvolgimento e interazioni friendly sono i punti chiave per migliorare la customer experience e la collaborazione.**

**Ma servono soluzioni e dispositivi efficaci e sicuri**

**L**e soluzioni di comunicazione e collaborazione sono soggette ad una profonda trasformazione. La visione di anni fa che le vedeva come l'insieme di un Pbx e di telefoni fissi o Dect e gestiti da personale dedicato è da lungo tramontata ed ora è sostituita da un ecosistema complesso che non solo si è virtualizzato ed ha assorbito nuovi paradigmi, ma si è esteso sino a comprendere funzioni di collaborazione e interazione uomo-macchina, si pensi ad esempio agli "Assistant" che derivano da altre aree una volta separate, o per esempio dall'evoluzione dell'IoT, o della domotica, della comunicazione in rete via cloud, eccetera.

Comunque sia, la comunicazione, e una comunicazione efficace, con i dispositivi adatti, tra dipendenti o tra dipendenti e clienti, è un punto chiave nel successo di un'azienda e della sua

efficacia nel business, nonché della fiducia che i consumatori rivestono per il marchio aziendale.

Secondo il famoso dirigente d'azienda Thomas J. Watson, presidente ed amministratore delegato di IBM tra il 1914 e il 1956, la fiducia è una cosa difficile da costruire ma facile da demolire. Questo è particolarmente vero per le aziende nell'epoca di Internet e del social, dove basta poco per demolire una reputazione faticosamente e onerosamente costruita. La scelta dell'applicazione di collaborazione e comunicazione sbagliata, o l'adozione di strumenti come uno smartphone o un notebook dalle caratteristiche inadatte a garantire qualità e sicurezza, e il rischio di creare un danno all'immagine e al business è quasi certo. Applicazioni software e dispositivi adatti, nell'era in cui i dati, siano essi voce, video o file di altra natura,

hanno assunto un'importanza primaria, sono la condizione sine qua non per avere un'azienda efficiente ed efficace a tutti i suoi livelli, dal road warrior al magazziniere, al tecnico presso il cliente o al manager che deve passare da una riunione all'altra e ovunque si trovi deve poter accedere in modo rapido e sicuro a collaboratori o ai dati residenti sul data center nel cloud.

Come accennato, la comunicazione, e la comunicazione in senso lato, è mutata profondamente negli ultimi anni e si è trasformata da strumento di interazione vocale tra colleghi o con il cliente a vetrina aziendale nei confronti del mondo esterno, assommando le due funzioni ed integrando sistemi di comunicazione una volta separati. La sua virtualizzazione ha poi fatto crollare anche la barriera che ne faceva un mondo a parte rispetto alle applicazioni business e office ed ora fa parte a pieno titolo del mondo IT, ne condivide l'ambiente su cui le applicazioni girano, le modalità operative, il cloud, le problematiche di gestione e di sicurezza.

È in definitiva lo specchio dell'azienda e il punto di accesso dei clienti, che tramite essa parlano con il personale, accedono all'ufficio vendite o al servizio di assistenza di primo o secondo livello, o all'area dati a loro riservata. Per la sua pervasività sta poi diventando il punto di focalizzazione di tutta una serie di altre funzioni che sono volte a realizzare attorno alla persona, che si trovi a casa propria in

smart working, o in ufficio o in viaggio, un ambiente sempre più Smart, integrando applicazioni e sensori IoT che controllano ambiente, sicurezza e altre soluzioni per il benessere personale.

## **Un futuro di soluzioni centrate sul cliente**

Il tema di una comunicazione efficace tra i dipendenti o da e verso l'esterno risiede, soprattutto nel secondo caso, nella fredda logica dei numeri. In media i consumatori entrano ogni giorno in contatto con oltre 5.000 annunci pubblicitari attraverso social media, blog, siti di e-commerce e così via. È una sorta di "rumore di fondo", che come avveniva nelle vecchie linee telefoniche pre digitalizzazione a causa della diafonia, può rendere molto difficile per le aziende farsi sentire e per i consumatori capire di chi ci si possa fidare e a chi affidarsi per la soluzione dei propri problemi. .

Da una ricerca commissionata da Ricoh a Censuwide è emerso come Comunicazioni e fiducia siano due aspetti strettamente connessi e dalla stessa emerge come la comunicazione aziendale, soprattutto se rivolta all'esterno, debba essere sempre più centrata sull'utilizzatore e l'end-user e, in particolare:

- Focalizzarsi sui dati: Le aziende devono partire dalle informazioni in loro possesso per ottenere una visione più ampia dell'end-user, tenendo conto del fatto che si tratta di un progetto riguardante l'intera

organizzazione. È importante che tutti i reparti collaborino per raggiungere una visione unica e completa perché questa è la base per riuscire a personalizzare le comunicazioni.

- **Coinvolgimento del cliente:** È importante coinvolgere l'end user, soprattutto se nella veste di cliente, anche dopo l'acquisto con offerte e sconti personalizzati che consolidino la relazione di fiducia e farlo con il più ampio numero di strumenti e di canali di comunicazione disponibili. La qualità di queste interazioni è importante poiché una customer experience negativa porta a rivolgersi altrove.
- **Interazioni più umane:** la comunicazione a due vie è fondamentale per costruire la fiducia. Le aziende devono in sostanza comunicare mantenendo un "tocco umano" perché è ritenuta un fattore determinante per la fedeltà al brand. Le tecnologie per l'automazione dei processi permettono in proposito di rispondere più rapidamente alle richieste.

I tre punti evidenziati sono connessi in vario modo alla raccolta e all'analisi dei dati perché un utilizzo intelligente delle informazioni sugli utenti migliora le comunicazioni rafforzando la fiducia. L'importante è comunque trovare il giusto equilibrio tra esigenze, costi ed obiettivi.



### Le nuove frontiere del customer service

L'esigenza di ripensare la relazione e la comunicazione con il cliente si evince anche da uno studio realizzato da SAP Hybris e da Forrester Consulting, che illustra come sia possibile valorizzare le attività del servizio clienti e trasformarlo in un potente strumento di fidelizzazione e di sviluppi del business.

Dallo studio emerge come sia sempre più chiave nel rapporto con i clienti e nella affermazione commerciale di un'azienda la qualità del servizio clienti. Persiste un pregiudizio riguardo il customer service ma è quasi il 50% la percentuale di acquirenti che lo considera uno strumento per risolvere i problemi dopo l'acquisto. Ciò ha fatto sì che molte aziende per anni abbiano organizzato il loro customer service perché servisse con questa funzione principale. Le cose però stanno cambiando e le aziende dovrebbero prenderne atto.

Nello studio sono stati indagati i

diversi modi in cui il customer service potrebbe generare valore durante il percorso d'acquisto del consumatore. Coinvolgendo il servizio di assistenza già nelle fasi iniziali del processo di acquisto le aziende potrebbero, viene evidenziato, puntare ad aumentare le vendite e allo stesso tempo ridurre l'insoddisfazione dei clienti.

Un punto che emerge è che i potenziali clienti tipicamente abbandonano il processo d'acquisto già nelle fasi di scoperta ed esplorazione del buyer journey, soprattutto a causa della mancanza di informazioni. Le aziende possono rimediare a questa situazione ponendo il customer service nelle condizioni di offrire un migliore supporto nella fase di prevenzione. Poiché spesso il customer service è il

## **La realtà virtuale approda nella UCC**

*Migliorare la comunicazione ed usarla come strumento per migliorare anche le modalità e le condizioni di lavoro per avere, come collateral, un aumento di efficienza e una miglior comunicazione con i clienti, è uno degli obiettivi di tutti o quasi i manager aziendali. Un esempio di risposta tecnologica che favorisce un tale sviluppo è impegnata nel darlo Wildix, multinazionale nata in Italia a Trento e operante nel campo delle Unified Communication, con sviluppi nella realtà virtuale.*

*La tecnologia sta cambiando radicalmente il modo di lavorare e la realtà virtual, è l'assunto di partenza su cui l'azienda ha basato i suoi sviluppi nella UCC. La realtà virtuale è più reale di quanto si possa essere portati a pensare, non solo nell'ambito dell'entertainment, ma anche nel comparto business. Ad esempio, la stessa postazione fisica dal desk al pc può essere rivoluzionata tramite questa tecnologia. Sono molti i lavori, dai call center agli impiegati, ma anche i manager e le segretarie, seduti alla scrivania, con lo sguardo puntato sul monitor e la mano incollata al mouse, impegnati in continue call o chiamate in entrata.*

*Da queste riflessioni è nata l'idea di connettere il casco 3D di realtà virtuale al software di Collaboration di Wildix, grazie all'utilizzo di WebGL, una libreria grafica che fornisce un'API di grafica 3D per i browser web. Indossando il casco, l'operatore "entra" nel sistema di comunicazione e può gestire le chiamate in ingresso e i trasferimenti con semplici movimenti di braccia.*

*«Abbiamo associato alle operazioni più frequenti quei movimenti in grado di portare benefici agli arti e all'apparato scheletrico. L'obiettivo è quello di unire, in una specie di Tai Chi semplificato, produttività e allenamento muscolare. Ad esempio, se arriva una chiamata, l'operatore può allungare il braccio davanti a sé e portarlo verso il petto, per trasferire una chiamata attiva, mentre farà un movimento da sinistra a destra, dopo aver selezionato il collega», esemplifica Dimitri Osler, CTO di Wildix.*

*Wildix non ha trascurato gli aspetti connessi alla persona fisica. Per evitare un'eccessiva esposizione dell'operatore o dell'end user alla realtà virtuale, il dispositivo è previsto imponga delle pause. I lavoratori avranno così la possibilità di alternare l'esperienza Virtual 3D con quella desktop per compiere dell'attività fisica, seppure minima, che porti benefici di salute.*

*Un altro risultato misurabile, evidenzia la società, è il fattore velocità. Con la realtà virtuale si dimezza, infatti, il tempo impiegato per ogni singola operazione, poiché il gesto è interpretato simultaneamente dal sistema, per la mancanza di intermediari fisici che rallentano la trasmissione del comando, sia esso mediato dal mouse o dalla tastiera.*





altro dei paradigmi emergenti, quello dell'Internet delle cose o, in breve, IoT. Nella sua essenza, l'IoT è un insieme distribuito di oggetti indirizzabili che devono comunicare in modo più o meno intelligente e più o meno biunivoco.

In quanto nato proprio per comunicare, anche se ai suoi albori solo in voce, un sistema di UCC si presta quindi per operare anche come centrale per la gestione di un insieme vario di dispositivi che a tutta ragione possono entrare, siano essi sensori, apparati video o altro, a pieno titolo nel novero dell'IoT.

Un esempio concreto di questo ulteriore connubio e convergere di settori sino ad ora separati è offerto dai più recenti sviluppi nel campo dello Smart Home&Office, aspetto che coinvolge anche gli ambienti di smart working e più in generale laddove si intende utilizzare un sistema in grado di comunicare perché agisca da gestore di una varietà di sensori in modo da coordinarne il funzionamento e segnalarne lo stato, soprattutto nel caso si verificano eventi pericolosi o fuori dall'ordinario.

Una soluzione IoT usata ad esempio per controllare una residenza o un ufficio, i punti di accesso, o lo stato di porte e finestre, oppure lo stato dell'illuminazione di uffici o se la temperatura di ambienti rientra nella norma, trova in una soluzione di UCC basata su IP e SIP un sistema naturale e a basso costo già disponibile per poter non solo collegare i diversi

dispositivi ma anche per collegarsi a reti fisse o mobili e segnalare immediatamente mediante messaggi vocali, sms o altri sistemi di comunicazione rapida un evento considerato fuori dall'ordinario. Permette altresì di attivare modalità di controllo da remoto, come ad esempio attivando automaticamente telecamere che riprendono uno specifico ambiente, per permettere al gestore di un servizio o all'interessato, di valutare de visu lo stato reale di quanto gli è stato segnalato dal sistema di rilevazione e valutare gli interventi del caso.

Proposte e sviluppi in tal senso stanno già coinvolgendo diverse aziende del settore della Comunicazione e collaborazione, che da sole o assieme ad altre specializzate ad esempio nella sicurezza, nello sviluppo di sensori specializzati o in software di gestione si apprestano ad entrare in un mercato che offre molte prospettive.

Quella che si prospetta in definitiva, è l'era dell'Unified Communication of Everything.



*Il connubio tra UCC e IoT apre la strada all'Unified Communication of Everything (fonte Selta)*



# Con SELTA BRAVO l'ufficio e l'abitazione diventano Smart

Selta ha sviluppato una soluzione che permette di realizzare infrastrutture unificate per la comunicazione business e l'IoT, e controllare da remoto l'ambiente domestico e quello d'ufficio



Gianluca Attura, CEO di Selta

**L**a risposta di Selta - azienda italiana con una lunga e consolidata esperienza nella UCC e nello sviluppo di soluzioni per il controllo delle infrastrutture critiche (reti nazionali) - alle sfide della digital transformation, la mobility, il cloud e la sicurezza ambientale, è BRAVO, una piattaforma ideata per una comunicazione aperta indipendentemente da chi deve comunicare, sia esso una persona, applicazione o un oggetto IoT, e ovunque questi si trovi, tramite rete fissa, mobile o cloud.

Alla base della soluzione c'è una architettura virtuale che ne permette

l'implementazione in diversi scenari e ne abilita l'installazione anche presso operatori e provider di servizi di public cloud. BRAVO è una soluzione multi-tenant che supporta i modelli di business di Carrier e Service Provider, che devono servire i diversi clienti con l'allocazione ottimale di risorse IT in modo da garantire un'elevata qualità dei servizi.

«Con BRAVO abbiamo realizzato una piattaforma che unifica tutte le comunicazioni di un'azienda, sia nel cloud che on premise, tant'è che abbiamo ridefinito il concetto di Unified Coommunication stesso facendolo

evolvere in quello che chiamiamo Unified Communication of Everything e che include tutte quelle che sono le comunicazioni aziendali all'interno di uno strato di cyber security. Siamo molto soddisfatti. Il prodotto è in commercio da pochi mesi ma la risposta del mercato è già molto positiva e piace sia nella forma in cui è più spinto verso la UC sia verso l'IoT», ha dichiarato Gianluca Attura, CEO di Selta.

### **User experience e servizi evoluti**

Indipendentemente dallo scenario di utilizzo, la piattaforma BRAVO rende disponibili servizi convergenti multimedia fruibili tramite un'interfaccia di classe UX (User eXperience) elevata e l'integrazione con dispositivi di rete standard a portafoglio e di terze parti garantendo la protezione degli investimenti esistenti. Installazione ed utilizzo sono facilitati dall'adozione di standard aperti come il server Linux o come VMware per la realizzazione di un'infrastruttura virtuale.

La piattaforma è stata ideata per far fronte ad uno scenario fortemente evolutivo, dove videocomunicazione, mobile presence e IoT costituiscono forti trend di investimento in tecnologia. A tal fine, comprende in modo nativo moduli che supportano applicazioni di videoconferenza WebRTC e che forniscono servizi IoT per il monitoraggio e il controllo di dispositivi distribuiti in rete, basati sui più diffusi protocolli tra cui Zigbee, JSON,

ModBUS e XMPP. La protezione è invece assicurata tramite un software embedded che garantisce la cyber security.

### **Comunicazione aperta e a tutto cloud**

Come evidenziato, la caratteristica fondamentale di BRAVO è di non porre vincoli a chi, persona o cosa, deve comunicare. Ciò è ottenuto mediante l'Application Server che ne costituisce il nucleo centrale. Il server crea un ambiente unificato per il supporto di applicazioni di UCC e IoT e permette di far girare i diversi moduli funzionali: dall'intelligent building allo smart office, dal controllo accessi al videoconferencing WebRTC.

In ambienti multi-tenant l'architettura di BRAVO permette di incrementare efficienza e scalabilità, ridurre i costi o apportare simultaneamente a tutti i clienti (tenant) gli aggiornamenti software. In un data center la multi-tenancy è uno degli elementi chiave per servizi cloud perché permette a più applicazioni e utenza business di condividere le medesime risorse fisiche IT in modo economicamente ottimizzato.

Aperto ai diversi scenari di utilizzo, BRAVO è disponibile in configurazioni on-premise adatte alle diverse tipologie di aziende con configurazioni da 1 a 20 user (all-in), da 20 a 250 user (work), da 250 a 1000 user (enterprise) e per oltre 1000 user (performance). A questo affianca la versione BRAVO Cloud di tipo modulare, multi-tenant



Unified Communication of Everything con BRAVO

e adatta per implementazioni in data center.

## Bravo Home per un ambiente sicuro e controllato

Sulla base dell'esperienza maturata nello sviluppo di Bravo, Selta ha realizzato Bravo Home, una soluzione verticale ritagliata su misura per le esigenze dell'ambiente domestico.

Il prodotto permette a service provider di erogare un insieme di servizi che spaziano dalla videosorveglianza al controllo degli accessi, dalla sicurezza al controllo dell'ambiente e degli apparati che vi si trovano, dall'ottimizzazione energetica alla telefonia smart. Il set di servizi è accessibile mediante una app dedicata che può essere fruita sia su smartphone che tablet.

«Bravo Home è una declinazione verticale di BRAVO che coniuga le linee di prodotto di Selta: l'Automazione Energetica, la Unified Communication

e IoT, la Cyber Security. È un sistema ideato in modo nativo per la multitenancy che per ogni tenant prevede e racchiude sia i device di communication che i sensori IoT, quindi ogni tenant è un co-

strutto completo a disposizione del cliente finale. È una soluzione gestita a quegli utenti domestici interessati a soluzioni all-inclusive di telefonia, allarmistica, controllo dell'ambiente e domotica», ha spiegato Attura.

Bravo Home è un'applicazione che risiede presso il service provider da cui il servizio viene erogato attraverso Internet sino all'ambiente domestico da controllare, sia esso prettamente residenziale o allo stesso tempo sede di smart working.

Unico requisito richiesto per poter fruire del servizio è che in loco sia disponibile un accesso Internet, siano installati i gateway IoT Bravo e presenti i dispositivi che permettono di controllare l'ambiente. La piattaforma, in quanto multi-tenant, permette di gestire diverse entità contemporaneamente in accordo al modello cloud pubblico in modo da abilitare una erogazione ottimizzata del servizio.

«Bravo Home svolge il compito chiave di proxy che gestisce tutti i protocolli

utilizzati nell'UCC e nell'IoT ma permette allo stesso tempo di supportare tutto quello che è già installato. E solo uno dei tanti prodotti verticali su cui stiamo lavorando perché Bravo, basandosi sulla nostra esperienza, permette di gestire anche controlli industriali e il solo limite di utilizzo risiede nella fantasia di chi lo vuole adottare», ha osservato Attura.

La soluzione, che ha una architettura modulare, è altamente scalabile e basata su un modello virtuale che permette un veloce delivery dei servizi al cliente, di ottimizzare le risorse e gestirle in tempo reale. L'architettura multi-tenant, ideata per una sua fruizione in ambiente cloud, permette altresì, se necessario, di introdurre le modifiche software e i nuovi servizi contemporaneamente per tutti i clienti.

Bravo e Bravo Home vengono forniti come prodotto o servizio esclusivamente attraverso i partner commerciali di Selta.

«Abbiamo adottato un nuovo modello per l'approccio al mercato in base al quale noi siamo i produttori e in quanto tali ci affidiamo ai nostri business partner e ai distributori, e quindi anche ai service provider, per la proposizione esclusiva sul mercato. È una scelta strategica che



La piattaforma Bravo Home

ci permette di concentrarci su quello che sappiamo fare meglio, facendo leva sui nostri tre centri di R&D e due stabilimenti produttivi che rappresentano una realtà industriale seria e molto consolidata. Il nostro futuro si basa esclusivamente sulla capacità di innovare, e questo ci permette di competere con realtà internazionali anche di grosse dimensioni», ha evidenziato Attura.

L'impegno nella UCC declinata nel cloud e come servizio per applicazioni home non è l'unico in casa Selta ma coinvolge anche settori in cui l'azienda ha una presenza consolidata.

«Stiamo lavorando su nuovi modelli di automazione energetica e la trasformazione da hardware a software dei nostri prodotti, con grande beneficio dei nostri clienti. Stiamo portando tutto quello che è possibile nel mondo del software e del cloud e questo permetterà alle società nostre clienti una migliore gestione e una ottimizzazione degli investimenti. Non ultimo, siamo una realtà all'avanguardia, al servizio di imprese e istituzioni, sui temi della Cyber Defence e Information Security a livello internazionale. Selta ha

da poco annunciato anche la partnership con Elis e il Politecnico di Milano per la creazione di un Competence Center innovativo totalmente dedicato alla Cybersecurity», ha commentato Attura. ❄

# Collaborazione sicura e ovunque con i Lifebook di Fujitsu

**C**ollaborare ovunque e con chiunque, indipendentemente da dove ci si trovi, poter accedere e scambiare dati con collaboratori e clienti e farlo in modo sicuro: sono esigenze imprescindibili di ogni attività di business. Per rispondere a queste esigenze, Fujitsu ha di recente reso disponibile in EMEA un nuovo notebook, l'edizione internazionale del modello Fujitsu Notebook Lifebook U937, che per qualità e funzionalità si posiziona al top della sua gamma. Oltre ad altre caratteristiche, anch'esse di fascia "top", il peso ridotto di 920 grammi ne fa il modello ultramobile più leggero dell'intero suo portfolio e lo posiziona di fatto nel novero dei notebook tradizionali da 13" inferiori al chilogrammo di peso e con una autonomia della batteria che raggiunge le 11 ore.

Se a renderlo ideale per chi è sovente lontano dall'ufficio è il suo peso ridotto, non sono certo ridotte le funzionalità che lo arricchiscono e le

**Leggerezza, autonomia, autenticazione biometrica e connettività ovunque caratterizzano i Lifebook di Fujitsu e ne fanno la soluzione per applicazioni di communication e collaboration**



Ruediger Landto, Head of Client Computing di Fujitsu EMEA

prestazioni che lo caratterizzano, tutte di fascia altissima.

Il Lifebook U937 può essere equipaggiato con il processore Intel Core i7 di settima generazione, dischi a stato solido e Microsoft Windows 10 Pro, tutti aspetti, osserva Fujitsu, che ne fanno la soluzione ideale per chi, lontano dalla propria scrivania, necessita di qualcosa che

vada ben oltre le capacità e le prestazioni di un tablet. Il Lifebook U937 dispone di una tastiera standard, un display touch da 13,3" FullHD (anche in versione "touch") e, per quanto concerne la collaborazione e l'accesso a dati ed applicazioni remote, anche di connettività 4G/LTE integrata. Esteso anche il set di interfacce che comprende connettori LAN e HDMI standard, connettività WLAN integrata e Bluetooth. Il Lifebook U937 dispone anche di un port replicator USB Type-C per la connessione di display esterno, mouse, tastiera e altre periferiche.

## Sicurezza innanzi tutto

Molto robusti sono anche i criteri e l'equipaggiamento hardware volto a garantire la protezione del dispositivo e la sicurezza delle comunicazioni e dei dati. Il Lifebook U937 integra come standard la funzione

### **Autenticazione biometrica anche per Microsoft Active Directory**

*Le crescenti esigenze di mobilità e di comunicazione e collaborazione se da una parte aumentano l'efficienza e la produttività, dall'altra espongono a nuovi rischi. Sostituire gli accessi tramite password con la tecnologia di autenticazione biometrica riduce il rischio di un uso improprio derivante da password rubate o non protette, inclusi gli scenari peggiori come quelli di attacchi hacker catastrofici, furto di identità e di dati.*

*PalmSecure ID Login è una soluzione di autenticazione biometrica che permette alle aziende di proteggere le reti e i dispositivi da accessi non autorizzati, e ridurre il rischio di attacchi e di furti di identità.*

*Funzionalmente PalmSecure ID Login integra la tecnologia di autenticazione biometrica palm vein di Fujitsu nelle reti aziendali che utilizzano Microsoft Active Directory.*

*Permette di ottenere un duplice obiettivo: da un parte aumenta esponenzialmente la sicurezza e dall'altra semplifica l'accesso da parte degli utenti, che non devono più ricordarsi password complesse che devono essere periodicamente modificate.*

*Per accedere al proprio pc o autenticare l'accesso al sistema interno, gli utenti PalmSecure ID Login utilizzano la propria mano attraverso uno scanner palmare contactless, già integrato in numerosi notebook Fujitsu Lifebook e Stylistic 2 in 1, disponibile anche come dispositivo stand-alone collegabile attraverso porta USB. Gli utenti tracciati possono accedere da qualsiasi dispositivo all'interno della rete aziendale, poiché l'accesso a PalmSecure ID è connesso a Microsoft Active Directory, che gestisce e memorizza centralmente tutti i dati di accesso, inclusi quelli biometrici.*

Lifebook S937 con riconoscimento venoso del palmo



di autenticazione biometrica, con la possibilità di scegliere tra un lettore di impronte digitali o Fujitsu PalmSecure: quest'ultimo è un sistema di autenticazione basato sul riconoscimento della



# Nuvias e AudioCodes portano la UCC su Skype

## L'accordo, basato su Skype for Business e BroadSoft UC, amplia il business di Nuvias nel mercato per la Unified Communication in EMEA

**L'**esigenza di nuove forme di UCC è alla base di nuovi accordi di distribuzione e collaborazione.

Un esempio è offerto da AudioCodes, fornitore di soluzioni di networking per Voice e Unified Communication, che ha siglato un accordo di distribuzione nelle regioni pan-EMEA con Nuvias, una holding specializzata nella fornitura di soluzioni a valore aggiunto che ha annunciato l'apertura della nuova Practice Unified Communication.

Con l'accordo siglato, Nuvias si è posta l'obiettivo di proporre soluzioni di comunicazione end-to-end unitamente al supporto tecnico per ambienti Skype for Business e BroadSoft Business UC, basati sui prodotti di AudioCodes quali i Session Border Controllers (SBC) e gli handset.

Nell'ambito dell'accordo, Nuvias ha ricevuto anche la nomina di distributore primario per AudioCodes per tutta la gamma

di telefoni IP per il mondo Skype for Business e SIP in tutta EMEA.

La presenza di AudioCodes in EMEA non è recente. In precedenza ha operato tramite Siphon Networks per due anni nel Regno Unito, prima ancora che Siphon venisse acquisita da Nuvias nell'ottobre del 2016. Ora AudioCodes non nasconde di vedere oggi l'opportunità di replicare nell'intera EMEA gli ottimi risultati di business raggiunti nel Regno Unito.

### La comunicazione viaggia su Skype

L'obiettivo iniziale sarà concentrato sui 16 paesi chiave dove Nuvias sta già operando in modo consolidato, tra cui Germania, Francia, Spagna, Italia e paesi del Nord Europa.

«Nuvias unisce le competenze tecniche del comparto UC e le approfondite conoscenze sul mercato con un'eccellente gestione degli aspetti commerciali e logistici e, soprattutto, è in grado di garantire questi servizi nell'intera regione EMEA», ha

Telefono SIP IP di AudioCodes



dichiarato Arieh Shemesh, Global Channel Sales & Operations Manager di AudioCodes. «Inoltre Nuvias ha già importanti relazioni commerciali con service providers e reseller specializzati che ci consentiranno di cogliere nuove opportunità per espandere la nostra quota di mercato in Europa». Attualmente il Gruppo Nuvias è costituito da Wick Hill, distributore a valore aggiunto con una solida specializzazione nelle soluzioni di sicurezza; da Zycko, distributore Europeo specializzato in soluzioni IT nell'area dell'advanced networking; e da Siphon Networks, attiva nelle soluzioni di Unified Communication e technology integrator per i rivenditori. «Con gli innovativi telefoni IP e SBC di AudioCodes siamo in grado di offrire

soluzioni complete per Skype for Business e BroadSoft. Inoltre, grazie alla forte relazione internazionale tra AudioCodes e Microsoft potremo lavorare a stretto contatto con tutti i loro partner certificati, permettendo loro di sfruttare al massimo la nostra suite completa di servizi professionali sulla piattaforma di Microsoft UC per supportare le vendite dei prodotti. Visto il crescente interesse per le soluzioni di Unified Communication, vogliamo operare in sinergia con i nostri partner di canale, per essere certi di assicurare ai loro clienti il miglior ritorno dagli investimenti nelle tecnologie come Skype for Business», ha commentato Steve Harris, European VP Unified Communication di Nuvias e in precedenza Managing Director di Siphon.\*

## SOL Group rinnova le UCC con la videocomunicazione

Le nuove frontiere della comunicazione cambiano il modo di collaborare. Il Gruppo SOL lo ha fatto con la videocomunicazione

**I**l Gruppo SOL, società con sede principale a Monza e una storia di 90 anni alle spalle, è attivo nella produzione e commercializzazione di gas tecnici, puri e medicinali. L'azienda ha una presenza diretta in 23 paesi europei, in India, Marocco, Turchia e Brasile e può contare su un organico

di 3.100 dipendenti.

In Italia è presente con 900 persone e, oltre alla sede e alle filiali commerciali, fanno parte del network anche diversi stabilimenti produttivi. È in questo contesto ampio e distribuito a livello internazionale che è maturata l'esigenza di innovare le comunicazioni aziendali interne ed esterne, e di farlo sfruttando

le soluzioni messe a disposizione dai più recenti sviluppi tecnologici.

«Avevamo la necessità di rendere più efficiente la collaborazione tra la sede principale e le diverse sedi dislocate su territorio. L'obiettivo è stato raggiunto grazie all'adozione di sistemi portatili per la videoconferenza e a lavagne interattive che possono essere collegate tra loro per condividere contenuti e presentazioni», ha spiegato il problema che la società ha dovuto affrontare e risolvere Alberto Cimignaghi, Responsabile Acquisti di SOL, problema che per la sua soluzione ha portato l'azienda e il suo management a definire un percorso di profonda innovazione che ha poi intrapreso insieme e con le soluzioni Ricoh.

## Meeting sempre più tecnologici

Con il supporto del partner tecnologico SOL ha realizzato una sala conferenze multimediale dotata di nuove tecnologie audio e video.

«Il nuovo ambiente - ha spiegato



Lavagna interattiva per la condivisione di attività in gruppi di lavoro

Cimignaghi – ci permette di rivoluzionare le riunioni all'insegna della semplicità di utilizzo e dell'integrazione». Oltre ad un sistema per la videoconferenza che permette il collegamento con le sedi remote, è stato installato il videoproiettore Ricoh PJ KU12000. Il sistema dispone di una doppia lampada per luminosità di 12.000 lumen

e un'elevata qualità di immagine. La sala è dotata di un impianto domotico e il controllo avviene mediante un unico touch panel dal quale è possibile gestire videoproiezione e videoconferenza, microfoni, sistema audio, luci, riscaldamento e tende.

Il progetto realizzato non è stato il primo perché fa seguito a una collaborazione che risale nel tempo. Ricoh aveva già supportato il Gruppo SOL nell'innovazione dei processi di printing e gestione documentale.

Per la dotazione tecnologica della nuova sala l'azienda ha indetto una gara scegliendo Ricoh. «Tra i differenti elementi che ci hanno portato in questa direzione vi è, da un lato, la capacità di analisi di Ricoh che è riuscita a comprendere le nostre esigenze di comunicazione e, dall'altro, l'eccellenza dei servizi post vendita che avevamo già avuto modo di testare. Siamo molto soddisfatti di come Ricoh ha realizzato il nuovo ambiente mettendo in campo le proprie competenze progettuali e di system integration», ha commentato Cimignaghi. ✨



riconosciuti che offre e correndo così il rischio di perdere in competitività. Per eliminare questi dubbi il servizio sviluppato da BT utilizza la crittografia end-to-end, in modo da costituire una sicurezza aggiuntiva e viene

BT Spark Board, la soluzione per la collaborazione su Cloud



La lavagna Spark Board 55 di Cisco

fornito con un contratto che prevede un abbonamento mensile per utente. In pratica, è possibile espanderlo in modalità on demand.

L'accesso è tramite app, e può avvenire sia tramite dispositivi desktop che mobili. Per ambienti con equipaggiato sistema operativo iOS è disponibile come applicazione nativa, il che significa che le chiamate vengono automaticamente instradate via Spark invece di passare su una rete pubblica. Può anche essere utilizzato su desktop specializzati e dispositivi di collaborazione installati nelle stanze.

## Una soluzione per ottimizzare Capex e Opex

La combinazione di Cisco Spark con i servizi vocali della piattaforma BT One Cloud Cisco si propone in sostanza di aiutare le aziende che lo adottano

nell'intraprendere un percorso di riduzione dei costi, instradando automaticamente le chiamate sulla rete One Cloud invece che su reti pubbliche a pagamento, e soprattutto evitando o riducendo sensibilmente i costi legati al transito delle sessioni di lavoro voce o dati su reti dove sono in vigore

tariffe internazionali che possono essere anche molto onerose e che non permettono una esatta attribuzione del budget di spesa alle diverse entità aziendali.

Oltre a quanto citato, BT propone anche l'opzione di utilizzare Cisco Spark Board, un nuovo strumento di business collaboration che è integrato nel servizio One Cloud Collaborate Spark. Spark Board è in pratica uno schermo di presentazione da cinquanta-cinque pollici che funge anche da lavagna digitale e come strumento di videoconferenza.

Spark Board dispone di un insieme di funzionalità che sono state sviluppate con l'obiettivo di arricchire e semplificare l'esperienza di collaborazione dell'utilizzatore. Ad esempio, riconosce automaticamente i dispositivi Spark-enabled, consentendo di passare senza interruzione da strumenti di collaborazione mobile a quelli fissi e viceversa. Una versione da 70 pollici del dispositivo sarà resa disponibile più avanti nel corso dell'anno. ✨

# Oracle accelera sul cloud completando l'offerta con lo IaaS

*Crescita a tre cifre di Oracle Italia sul SaaS con molti nuovi clienti e oltre 500mila utenti business attivi. In Europa nuovi data center per l'offerta IaaS*

**A**nalisti, investitori, clienti. L'ecosistema di Oracle premia le strategie della società che punta diretta verso il cloud, perché questo non è una scelta, ma un'ineluttabile punto di arrivo. Fabio Spoletini, country manager italiano di Oracle è tranchant: «Non è questione di se ma di quando si passa al cloud e molti nostri clienti, di cui tanti nuovi, stanno decidendo di farlo prima possibile».

L'Oracle Machine annunciata lo scorso anno sta traghettando molti, ma l'esigenza consolidata sembrerebbe inarrestabile, tanto da lasciare poco tempo all'approccio hybrid. Una tendenza che Oracle ha misurato anche nella recente ricerca "Finance and HR: The Cloud's New Power Partnership" (realizzata con MIT Technology Review coinvolgendo circa 700 executive), che dimostra i vantaggi di un ambiente cloud unificato, specificatamente nella collaborazione tra il finance e le risorse umane, con il vantaggio di gestire al meglio

il percorso di continuo cambiamento aziendale.

Altra ragione per correre verso il cloud riguarda la pressione competitiva, perché le imprese non possono competere, sviluppando tutto in casa, con le startup che nascono in cloud e che adottano approcci collaborativi innovativi.

Proprio sul fronte delle funzioni aziendali, con il marketing in testa, si sviluppa la ricorsa al cloud e si concreta il successo di Oracle. «In Italia stiamo crescendo molto, conquistando nuovi clienti che non sono early adopter ma imprese che portano in cloud processi mission critical», afferma Giovanni





Ravasio, Country Leader Applications di Oracle Italia, evidenziando anche che ben 175 partner hanno certificato più di 600 persone su Oracle Cloud.

Spoletini riporta i dati Assinform, che nel cloud conta in parte anche l'outsourcing, la quale parla di una crescita pari al 23%, a fronte di un mercato globale che (su ben altri numeri - ndr), sale del 18%, secondo Gartner.

### **Un'offerta cloud pubblica end to end**

Poiché ciascuno si trova in una propria situazione di partenza, il percorso verso il cloud sarà differente, ma, sempre a detta del country manager di Oracle, il punto di arrivo sarà il cloud pubblico, perché «si devono accettare le regole del cloud e adottare un approccio "vanilla",

evitando le personalizzazioni e, piuttosto, adattando il business alle soluzioni in cloud per sfruttarne al massimo le caratteristiche e lasciare completamente al fornitore l'onere della gestione degli aggiornamenti». La sfida nel mantenere i clienti dovrà affrontarla il vendor, che si troverà a competere in un mercato sempre più globale, ma sarà bene ricordare un'altra regola del cloud e controllare con attenzione i contratti per evitare situazioni di lock-in.

L'offerta cloud di Oracle si è ulteriormente arricchita con l'arrivo della componente IaaS, che si aggiunge al Data as a Service, al Software as a Service e al Platform as a Service, arrivando così a completare un portfolio di servizi cloud end to end, spiega Emanuele

Ratti, Country Leader Cloud Infrastructure.

Questi sottolinea anche che Oracle «ha una completezza di modelli unica, che consente di muoversi verso il cloud "con i propri ritmi". Lo scopo comune è sempre quello di rimuovere la complessità, favorire l'agilità e l'integrazione fra sistemi, liberare risorse da dedicare all'innovazione e alla creazione sempre più rapida di nuove applicazioni e servizi».

Sottolineando l'ingresso di Oracle in molti quadranti di Gartner relativi al cloud, in cui mancava (per esempio Mobile Application Development, all'Enterprise Application Integration as a Service), Spoletini aggiunge: «Questa visione è riconosciuta dal mercato, come dimostrano i dati dell'ultimo anno fiscale, concluso il 31 maggio 2017, che vedono una crescita superiore al 60%, mentre in Italia è stata a tre cifre negli ultimi dodici mesi».

Tutto questo a fronte d'importanti investimenti, compresa l'apertura di vari data center ad alta affidabilità "incrociata" (organizzati in gruppi da tre posti a 30 km di distanza) in Olanda, Regno Unito e, dal prossimo ottobre, in Germania. ✨



Questa volta  
siamo noi  
a chiedere aiuto  
a voi.

**Fai un'offerta per una nuova ambulanza.**

Servizio emergenza/urgenza 118 - auto medica - trasporto ammalati - trasporto organi - corsi di formazione di primo soccorso per aziende e per la popolazione - stazionamento ad eventi di massa - spettacoli e manifestazioni sportive - 37 sezioni in tutta la Lombardia - 100 anni storia.

Questo è quello che possiamo offrirti, tutti i giorni 365 giorni all'anno. Adesso tocca a te.

DONACI IL TUO 5 x mille: C.F. 03428670156, oppure puoi fare una donazione detraibile  
(IBAN It43u0326801603000866949890)

Visita [www.crocebianca.org](http://www.crocebianca.org) e scoprirai come poterci aiutare.

### SPECIALE CLOUD SECURITY

Il numero di applicazioni in cloud utilizzate dai privati sta crescendo rapidamente e presto travolgerà le imprese. Il fenomeno dello shadow IT è già un problema per molte imprese, ma la soluzione sarà semplicemente un progressivo passaggio al cloud ed è molto probabile che l'offerta di applicazioni "pret a porter" finirà con il cancellare il concetto di applicazione "on premise".

Una risposta che, pur non potendo risolvere tutte le esigenze di sicurezza, può soddisfare alcune urgenze aziendali è rappresentata dai servizi Cloud Access Security Brocker (CASB).

**pag.10**

### CYBER ATTACK

#### CON SOLI 20 DOLLARI È POSSIBILE BUCARE UNA RETE AZIENDALE

Con soli 20 dollari è possibile bucare una rete aziendale. I ricercatori di Kaspersky Lab hanno esaminato i tool hardware e software disponibili online che consentono di intercettare password segrete.

**pag.06-07**

### CYBER ATTACK

#### IL FUTURO DELLA SICUREZZA IT È NEL MACHINE LEARNING

Il futuro della sicurezza IT è nel machine learning. Per l'88% dei manager IT con le tecniche di sicurezza avanzata è meno necessario il giudizio umano. Lo evidenzia una ricerca Trend Micro sulla Cyber Security

**pag.09**

### IN QUESTO NUMERO:

#### OPINIONE

*pag.03*

- Il costo e il futuro della sicurezza informatica

*pag.04-05*

- Il rilancio di AIPSI

#### CYBER ATTACK

*pag.06-07*

- Con soli 20 dollari è possibile bucare una rete aziendale

*pag.09*

- Il futuro della sicurezza IT è nel machine learning

#### SPECIALE

*pag.10-11*

- L'emergenza della sicurezza sul cloud

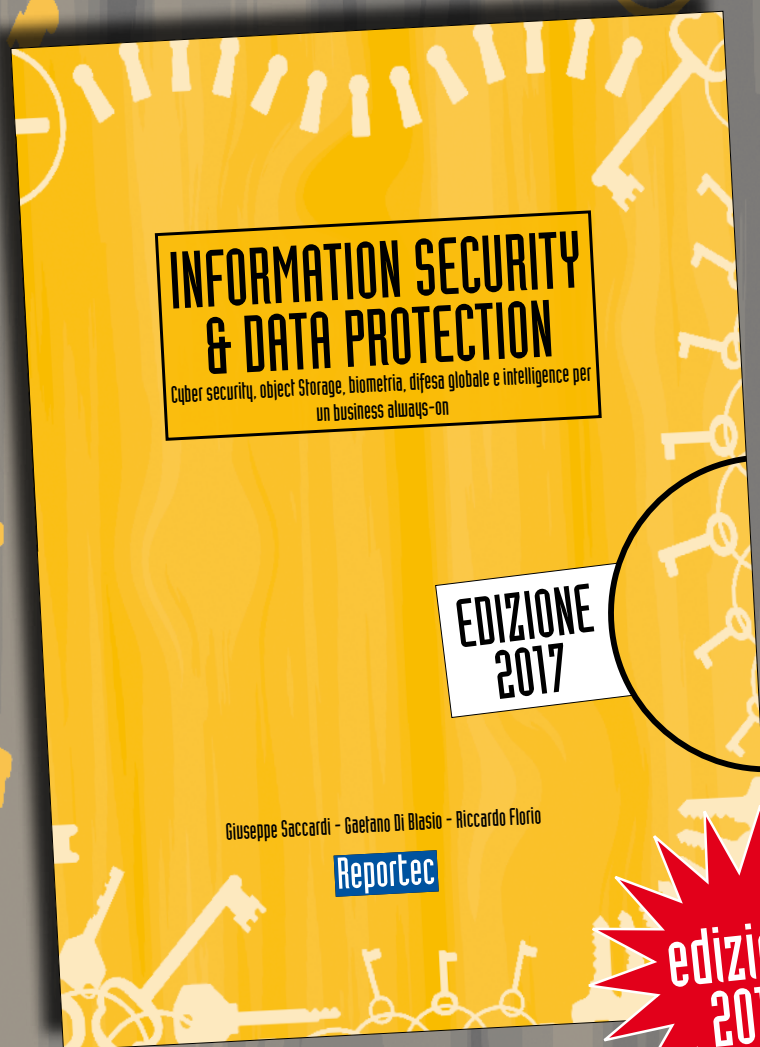
*pag.12-13*

- I servizi CASB di Oracle sfruttano l'intelligenza artificiale

*pag.14-15*

- Ripensare la sicurezza nel cloud ibrido

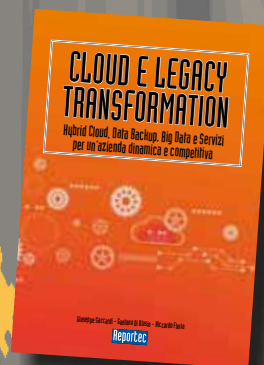
# È disponibile il nuovo libro **SICUREZZA E PROTEZIONE DEI DATI**



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**

## IL COSTO E IL FUTURO DELLA SICUREZZA INFORMATICA

Sappiamo benissimo che, per quanto blindata, la nostra porta di casa non può impedire ai ladri di entrare, ma sappiamo di potergli rendere difficile la cosa. Lo stesso vale per la sicurezza informatica, ma, invece di investire in una porta il più possibile robusta, gli amministratori delegati hanno sempre pensato che la cyber security fosse un problema tecnico già "pagato" con gli stanziamenti per l'IT. Poi le cose sono cambiate e gli attacchi ransomware hanno il merito di aver dato una scossa. Però, se oggi si è compreso quanto importante sia la formazione sulla sicurezza, ancora gli investimenti per la protezione dei dati e dell'azienda sono insufficienti.

Il problema è anche che si stanno continuamente aprendo nuovi fronti di attacco a causa dell'inevitabile successo del cloud e della Digital Transformation.

In questo numero di Security&Business poniamo alcune questioni legate alla crescente adozione di IaaS, PaaS e soprattutto SaaS, che devono essere supportate da soluzioni per la sicurezza, anche in virtù dei prossimi cambiamenti normativi. L'accento è sulla crescita dell'offerta Cloud Access Security Broker, la cui adozione non può essere vista come una panacea, ma certamente come uno strumento fondamentale.

In Cyber Attack sono affrontati alcuni temi che cominciano a interessare anche a livello di consiglio d'amministrazione. Stiamo parlando dei costi della mancata sicurezza. Un report realizzato da Kaspersky Lab evidenzia un dato allarmante: i tempi in cui si rilevano gli attacchi sono lunghi (va anche ricordato che il GDPR prevede la comunicazione immediata di un avvenuto incidente) e i tempi lunghi fanno crescere i costi.

Sempre Kaspersky Lab mostra come con 20 dollari e minime capacità di programmazione si possa rubare facilmente password.

Invece da una ricerca commissionata da Trend Micro si apprende che l'88% dei manager IT (italiani) la soluzione della sicurezza arriverà dall'automazione, in particolare dai sistemi avanzati basati sul machine learning. Però potrebbero aver ragione il 7% dei manager per i quali artificial intelligence e machine learning esiste solo nella finzione cinematografica.

# IL RILANCIO DI AIPSI

di Marco R. A. Bozzetti, Presidente AIPSI

Con l'elezione del nuovo Consiglio Direttivo (CD) con Marco Bozzetti Presidente, nel gennaio 2016 prende vita il piano di rilancio dell'Associazione, che nei tempi d'oro pre-crisi economica, quindi prima del 2008, contava più di 200 associati ed effettuava numerose iniziative, compreso un convegno "nazionale" a Roma, spesso con autorevoli invitati delle aziende, delle Pubbliche Amministrazioni e del vertice della ISSA statunitense, di cui AIPSI è il Capitolo Italiano. Il rilancio delineato da Bozzetti, già in progressiva attuazione e confermato anche dalla recente Assemblea dei Soci del 12/7 scorso, si basa da un lato sull'obiettivo strategico primario di AIPSI, che è la crescita professionale dei Soci, dall'altro sull'obiettivo operativo primario per il triennio 2016-18, che è aumentare significativamente il numero degli associati così da aumentare la visibilità e conoscenza di AIPSI in Italia, e di aumentare la cassa e il finanziamento delle varie iniziative. Dato che buona parte della quota di iscrizione ad AIPSI va a ISSA, le quote di iscrizione non bastano a mettere in positivo il conto economico di AIPSI e sono necessari i guadagni dalle sponsorizzazioni. Si rammenta che AIPSI è una associazione di persone, e non possono quindi "isciversi" Enti e aziende: queste ultime possono solo sponsorizzare specifiche iniziative dell'associazione, tipicamente workshop, convegni e indagini come l'Osservatorio Attacchi Informatici in Italia (OAD).

Per raggiungere gli obiettivi sopra elencati occorre attivare e gestire efficacemente un insieme

coordinato di iniziative che includono alla data:

- la realizzazione del nuovo sito web;
- sfruttare al meglio i servizi e le iniziative ISSA, in particolare i webinar internazionali, ISSA Journal, ISSA European Chapter Leaders, e i piani di carriera;
- realizzare concreti servizi per Soci attuali e potenziali: indagini, workshop, webinar, formazione professionale (anche e-learning), supporti alle certificazioni;
- Presidiare e supportare soci attuali e potenziali sul territorio con la creazione di sedi territoriali (oltre alle sedi di Lecce e Ancona-Macerata, si stanno aprendo quelle di Verona-Venezia e Torino).

Grazie all'essenziale contributo del Consigliere Chirivì è stato realizzato su base totalmente volontaristica il nuovo sitoWeb (<http://www.aipsi.org/>), che fornisce l'accessibilità separata a informazioni e documenti per i generici visitatori, per i visitatori che si registrano, per i soci. Il nuovo sito non è solo un basilare "biglietto da visita" di AIPSI, ma lo strumento primario attraverso cui essa eroga servizi ai propri Soci e tende a realizzare tra di loro una reale "comunità professionale". A fianco del sito, ancora in fase di messa a punto, AIPSI sta rivitalizzando la sua presenza sui social network, in particolare su LinkedIn, dove da tempo ha creato un Gruppo AIPSI. Per quanto riguarda eventi e indagini, AIPSI ha patrocinato e sponsorizzato il Rapporto OAD 2016 e 2017 sugli attacchi agli applicativi (entrambi scaricabili dal sito [www.aipsi.org](http://www.aipsi.org)).

## Cyber Security Career Lifecycle®



*I cinque stati previsti da CSCL nella carriera di un professionista (Fonte: ISSA)*

Numerose le partecipazioni di AIPSI a vari convegni, sia sui temi di OAD sia su altri temi, e in particolare la partecipazione a SMAU Roadshow in diverse città. Il 5/7/017 ha avuto luogo a Milano l'evento AIPSI sponsorizzato da Qintesi Spa sul tema degli attacchi agli applicativi: "Come prevenire e contrastare attacchi digitali alle applicazioni SAP". Si spera che questo sia il primo di una lunga serie di workshop "fisici" a livello territoriale sia di webinar. Il primo webinar con Reportec, Media Partner di AIPSI, è previsto a settembre 2017. In collaborazione con Reportec e con Malabo (l'azienda del Presidente e realizzatrice di OAD), AIPSI sta organizzando l'iniziativa OAD 2017 che, sulla base di un unico questionario produrrà:

- il "tradizionale" Rapporto annuale per il 2017, sponsorizzato dagli Sponsor Silver
- tre Rapporti verticali di approfondimento su 3 temi caldi scelti dagli Sponsor Gold, che parteciperanno anche ai tre webinar previsti poco dopo la pubblicazione dei Rapporti verticali.

Un tema centrale per la crescita professionale dei

Soci è la "formazione continua" e la loro certificazione secondo le nuove norme italiane ed europee. ISSA ha definito un approccio metodologico per il piano di carriera di un professionista di sicurezza digitale, chiamato CSCL, Cyber Security Career Lifecycle, che prevede l'evoluzione da "pre-professionista" (per esempio uno studente) fino a "leader" (si veda fig. 1). Questo approccio sistematico converge fortemente con quello definito da AICA sulla base dello standard europeo eCF, (UNI 11506 - EN 16234 1:2016) ora unico riferimento con validità legale in Europa e in Italia per le certificazioni delle competenze ICT. Oltre a questo, eCF ha alcune caratteristiche peculiari, rispetto alle più tradizionali e diffuse certificazioni: si basa sulla provata esperienza maturata sul campo dal professionista e lo qualifica considerando l'intera sua biografia professionale e le competenze ed esperienze effettivamente maturate nella sua vita professionale (e non solo per aver seguito un corso e superato un esame). In tale ambito AIPSI sta studiando e preparando corsi modulari di e-learning e webinar di approfondimento.

## CON SOLI 20 DOLLARI È POSSIBILE BUCARE UNA RETE AZIENDALE

*I ricercatori di Kaspersky Lab hanno esaminato i tool hardware e software disponibili online che consentono di intercettare password segrete*

*di Giuseppe Saccardi*

Un'analisi realizzata dagli esperti di Kaspersky Lab mostra che, con 20 dollari e poche ore di lavoro, chiunque abbia conoscenze di programmazione anche di base è in grado di creare uno strumento di hacking con cui penetrare una rete. Per dimostrarlo, è stato fatto un esperimento utilizzando un dispositivo USB "fatto in casa" basato su Raspberry Pi, configurato in modo specifico ma senza che contenesse nessun software dannoso. Con il dispositivo sono stati in grado di sottrarre i dati di autenticazione degli utenti di una rete aziendale ad una velocità di 50 password decodificate ogni ora. La ricerca è partita da un fatto reale perché gli esperti di Kaspersky Lab hanno scoperto il caso di un dipendente di una società di pulizie che aveva usato una chiavetta USB per infettare con un malware la workstation di un'organizzazione. Gli esperti di Kaspersky Lab hanno iniziato la loro indagine per comprendere quali altri mezzi potessero essere utilizzati per compromettere una rete e soprattutto quali consentissero di farlo senza utilizzare un malware.

### **Il cavallo di Troia**

I ricercatori hanno utilizzato un microcomputer Raspberry-Pi configurato come un adattatore Ethernet al quale sono state apportate alcune modifiche di configurazione del sistema operativo in esecuzione. Dopodiché, hanno installato alcuni tool facilmente reperibili per il packet sniffing, la raccolta e l'elaborazione dei dati. Infine, i ricercatori hanno creato un server per raccogliere i dati intercettati. Quando il dispositivo è stato connesso alla macchina presa di mira ha cominciato a caricare automaticamente nel server le informazioni relative alle credenziali rubate.

Il motivo per cui questo è stato possibile è che il sistema operativo presente sul computer attaccato ha identificato il dispositivo Raspberry-Pi connesso come una scheda LAN cablata e ha automaticamente assegnato una priorità superiore a quella di altre connessioni di rete disponibili e, soprattutto, ha consentito l'accesso allo scambio di dati all'interno del network.

La rete sperimentale simulava il segmento di una vera e propria rete aziendale. Di conseguenza, i ricercatori sono stati in grado di raccogliere i dati di



autenticazione inviati dal pc attaccato e dalle sue applicazioni e di autenticare i server di dominio e remoti. Inoltre, i ricercatori sono stati anche in grado di raccogliere questi dati da altri computer presenti nel segmento del network.

### Linux più sicuro

Considerato che le specifiche dell'attacco consentono di inviare in tempo reale i dati intercettati in rete, più il dispositivo rimane connesso al pc e più saranno i dati che verranno raccolti e trasferiti ad un server remoto. Dopo solo mezz'ora dall'inizio dell'esperimento i ricercatori sono stati in grado di identificare quasi 30 password trasferite attraverso la rete attaccata.

Nel peggiore dei casi, potrebbero essere intercettati anche i dati di autenticazione dell'amministratore di dominio e si potrebbe avere accesso al suo account mentre il dispositivo è collegato a uno dei pc all'interno del dominio.

La superficie di attacco potenziale per questo metodo di intercettazione dei dati è estesa: l'esperimento è stato riprodotto con successo su computer locked e unlocked con sistemi operativi Windows e Mac. I ricercatori non sono stati in grado, però, di riprodurre l'attacco su dispositivi basati su Linux.

«Dopo aver eseguito questo esperimento ci sono due cose importanti che ci preoccupano maggiormente: in primo luogo il fatto che non sia stato necessario sviluppare un software, ma è bastato utilizzare strumenti facilmente reperibili in Internet. In secondo luogo ci preoccupa la facilità con cui siamo stati in grado di preparare il proof of concept del nostro dispositivo di hacking. Ciò significa che potenzialmente chiunque abbia familiarità con Internet e abbia una capacità di programmazione

di base, può riprodurre questo esperimento», ha dichiarato Morten Lehn, General Manager Italy di Kaspersky Lab.

Sebbene l'attacco consenta d'intercettare solo gli hash delle password (stringhe ottenute elaborando le password con una funzione di offuscamento non invertibile), quest'ultimi potrebbero essere utilizzati per identificare le password in chiaro in quanto gli algoritmi delle funzioni per l'hashing sono noti, oppure potrebbero essere utilizzati in attacchi pass-the-hash.

### Come proteggersi

Al fine di proteggere i pc o le reti da attacchi perpetrati con l'aiuto di dispositivi fai da te, gli esperti di Kaspersky Lab consigliano agli amministratori di sistema di:

- utilizzare esclusivamente il protocollo Kerberos per l'autenticazione dei domain user;
- limitare ai soli utenti di dominio con privilegi l'accesso ai sistemi legacy, in particolare agli amministratori di dominio;
- modificare regolarmente le password dei domain user e imporre nelle policy questa pratica;
- proteggere i computer con una soluzione di sicurezza regolarmente aggiornata.
- impedire la connessione di dispositivi USB non autorizzati;
- attivare, se si è proprietari della risorsa Web, l'HSTS che impedisce la commutazione da HTTPS a protocollo HTTP e la manipolazione delle credenziali di un cookie rubato;
- se possibile, disattivare la modalità di listening e attivare l'impostazione di isolamento Client (AP) nei router Wi-Fi e negli switch;
- attivare l'impostazione DHCP Snooping.

## FINO A 861MILA DOLLARI IL COSTO MEDIO DI UN CYBER ATTACKO

*Un'indagine di Kaspersky Lab mostra che la perdita economica per un incidente di sicurezza e i danni crescono col passare del tempo*

*di Gaetano Di Blasio*

I costi medi per un attacco diretto alle grandi enterprise superano gli 1,4 milioni di dollari. In media il costo è di 861mila dollari, ma per una piccola e media impresa può arrivare a 86mila e 500 dollari. Sono alcuni dei risultati della ricerca "Misurare l'impatto finanziario della sicurezza IT sulle imprese" basata sul Security Risks report di Kaspersky Lab. Un dato allarmante è che i tempi in cui si rilevano gli attacchi sono lunghi. I tempi lunghi fanno crescere i costi: le piccole e medie imprese tendono a pagare il 44% in più per riprendersi da un attacco scoperto una settimana o più dopo la violazione iniziale, rispetto agli attacchi individuati il giorno stesso. Le grandi imprese, nelle stesse circostanze, pagano il 27% in più. Kaspersky Lab ha anche confrontato il budget di sicurezza di un'azienda con le perdite subite a causa di gravi incidenti. Complessivamente, le imprese si aspettano che i budget per la sicurezza informatica crescano almeno del 14% nei prossimi tre anni, a causa dell'aumento della complessità delle infrastrutture IT. La spesa è molto variabile: mediamente per una piccola impresa è attualmente il 18% del proprio budget IT, mentre una grande dedica il 21% del budget IT alla sicurezza, ma la forchetta è ampia, perché per la sicurezza vengono allocati anche solo mille dollari da una Pmi e oltre

*Morten Lehn, General Manager Italy di Kaspersky Lab*



un milione di dollari per una grande azienda. A far lievitare i costi contribuiscono varie voci, compresi i costi degli straordinari dei dipendenti. Per la stima, dei costi totali per il ripristino, Kaspersky Lab e la società di analisi B2B International hanno chiesto alle imprese di suddividere le perdite causate dagli incidenti di sicurezza più gravi in diverse categorie. È emerso che, nonostante il costo più frequente sia quello degli stipendi aggiuntivi del personale, le imprese hanno riportato spese significative causate da opportunità di business perse, miglioramenti nella sicurezza IT, collaborazioni con specialisti esterni e assunzione di nuovi dipendenti.

Il 19% della perdita totale per le grandi imprese è destinato in collaborazione con esperti esterni (mediamente 85mila dollari) e in formazione dei dipendenti (79mila dollari in media).

Morten Lehn, General Manager Italy di Kaspersky Lab ha commentato: «In base alla nostra indagine mondiale, mediamente il budget per la sicurezza IT "vale" solo il 2,5% dei cyber-attacchi. Considerate le migliaia di minacce che colpiscono quotidianamente il mondo delle imprese, una cyber-sicurezza efficiente ripaga sicuramente».

## IL FUTURO DELLA SICUREZZA IT È NEL MACHINE LEARNING

*Per l'88% dei manager IT con le tecniche di sicurezza avanzata è meno necessario il giudizio umano. Lo evidenzia una ricerca di Trend Micro sulla Cyber Security*

*di Giuseppe Saccardi*

Secondo una ricerca pubblicata da Trend Micro, per la quale sono stati intervistati oltre 2mila e 400 responsabili decisionali IT in Europa e Stati Uniti, le tecniche di sicurezza avanzate renderanno sempre meno necessario fare affidamento sul giudizio umano, per distinguere quelle sottili differenze tra minacce e anomalie. In particolare, questa considerazione vede d'accordo l'88% dei responsabili IT italiani. Il 59% del campione italiano prevede poi che questo cambiamento avverrà nei prossimi 5 anni. Lo studio rivela altresì che i responsabili IT italiani sono attratti da strumenti di sicurezza avanzata come il machine learning e l'analisi del comportamento. L'85% di questi ritiene che questi strumenti siano efficaci per bloccare le minacce informatiche e più di tre quarti (77%) dichiara di utilizzarli già, mentre l'88% inizierà a farlo nei prossimi 12-18 mesi.

Nonostante la maggior parte degli intervistati auspichi tecniche di sicurezza avanzate, permane anche un po' di scetticismo e confusione. Prendendo in considerazione il machine learning, evidenzia lo studio, il 19% del campione italiano lo considera una trovata di marketing, mentre il 7% ritiene che esista solo nella finzione cinematografica.

Una parte dei responsabili IT, inoltre, non riesce a

quantificare l'efficacia del machine learning e delle analisi comportamentali nella prevenzione degli attacchi. Lo studio Trend Micro mette in risalto anche la mancanza di consapevolezza riguardo i falsi positivi, ovvero il momento in cui un sistema di sicurezza crede di aver rilevato una minaccia e si prepara ad agire ma non esiste alcuna minaccia. Queste azioni richiedono un impiego massiccio di risorse che possono danneggiare il funzionamento delle organizzazioni rendendo inutilizzabili programmi e sistemi operativi.

Il 40% degli intervistati a livello globale non tiene in considerazione questa criticità e il problema sembra essere prevalente in Europa con percentuali alte in Norvegia (78%), Svezia (64%), Austria (60%) e Svizzera (59%). L'Italia si distingue in positivo, infatti solo il 41% degli intervistati non aveva mai preso in considerazione la criticità dei falsi positivi.

Le aziende fronteggiano oggi 500mila nuove minacce quotidiane e il 2016 ha visto una crescita del 752% negli attacchi ransomware. Per questo, mentre le nuove tecnologie come il machine learning sono importanti, Trend Micro propone anche un insieme di tecniche di difesa intergenerazionali progettate appositamente e integrate nelle applicazioni più importanti per le aziende.

# L'EMERGENZA DELLA SICUREZZA SUL CLOUD

*Cresce l'offerta dei servizi Cloud Access Security Broker, mentre l'arrivo del GDPR impone una condivisione del rischio*

*di Gaetano Di Blasio*

Il numero di applicazioni in cloud utilizzate dai privati sta crescendo rapidamente e presto travolgerà le imprese. Il fenomeno dello shadow IT è già un problema per molte imprese, ma la soluzione sarà semplicemente un progressivo passaggio al cloud ed è molto probabile che l'offerta di applicazioni "pret a porter" finirà con il cancellare il concetto di applicazione "on premise". Sta già avvenendo: basta pensare a Office 365 e considerare quante piccole imprese utilizzino questo software di Microsoft per gestire l'intera impresa.

Un passo analogo per le grandi imprese non sarà scontato, ma molto probabile, anche se graduale.

Peraltro, soluzioni come quelle legate ai Big Data sono un altro esempio dello spostamento degli applicativi nella nuvola e la progressiva affermazione della Digital Transformation non potrà che confermare queste tendenze. Unico, ma determinante ostacolo è la carenza di banda necessaria in ancora troppe zone del nostro Paese.

Si pone, in ogni caso una questione emergente: la sicurezza degli ambienti cloud,



oltre che quelli di rete.

Una risposta che, pur non potendo risolvere tutte le esigenze di sicurezza, può soddisfare alcune urgenze aziendali è rappresentata dai servizi Cloud Access Security Broker (CASB).

I CASB sono "intermediari", come suggerisce il nome, che vanno a inserirsi fra l'utente di un servizio cloud e il fornitore dello stesso. Il loro compito è organizzare le security policy aziendali con i criteri di sicurezza del fornitore di servizi. Ci sono servizi Casb che fungono praticamente da advisor e soluzioni più approfondite. Ciascuno dovrà valutare in base alle proprie esigenze.

Considerazioni accurate andranno fatte in funzione delle regole europee dettate dalla GDPR (General Data Protection Regulation) che entreranno in vigore nel maggio 2018 e, che tra l'altro, comportano una condivisione di responsabilità tra il titolare del trattamento dei dati e il titolare dei dati stessi. Per le imprese che operano in outsourcing e per gli outsourcer stessi si tratta di cambiamenti importanti che si sommano all'evoluzione verso il cloud.

# I SERVIZI CASB DI ORACLE SFRUTTANO L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE

*Rilasciati nuovi servizi per la sicurezza del cloud di Identity Security Operation Center che sfruttano il machine learning, l'intelligenza artificiale e soluzioni context-aware*

*di Gaetano Di Blasio*

Oracle ha aumentato la sicurezza del cloud espandendo i servizi CASB (Cloud Access Security Broker), cioè una sorta di controllore che si pone tra l'utente e la risorsa in cloud che questi vuole utilizzare.

In particolare, Oracle ha potenziato queste soluzioni con nuovi servizi cloud Identity Security Operation Center (SOC), che comprendono ora tecnologie di ultima generazione, quali machine learning, intelligenza artificiale e soluzioni context-aware (cioè sistemi che effettuano analisi di sicurezza in grado di correlare, per esempio, l'utilizzo di una risorsa con la natura della stessa).

«Siamo costantemente impegnati a fornire soluzioni che aiutino le imprese a gestire, adattare e rafforzare il proprio livello di sicurezza nei confronti dei rischi esterni e interni» afferma Domenico Garbarino, Sales Director Security Solutions di Oracle Italia, evidenziando come le competenze maturate in Oracle in aree come la data science e il machine learning, permettano di realizzare soluzioni all'avanguardia,

scalabili e affidabili per chi intende passare al cloud, di Oracle come di terze parti.

Tra le novità vi sono funzionalità Adaptive Access per l'implementazione di controlli di accesso dinamico alle applicazioni, il potenziamento delle capacità di monitoraggio del rischio basati su machine learning e i suddetti servizi CASB, che supportano le soluzioni Oracle SaaS con il rilevamento automatico delle minacce.

## **Adaptive Access per il controllo d'accesso**

Le credenziali di accesso, sia quelle degli utenti finali sia quelle privilegiate, sono una preda ambita

per i cyber criminali ed è per questo che in Oracle hanno aggiunto a Oracle Identity Cloud Service le nuove funzionalità Adaptive Access, che utilizzano soluzioni context aware per un monitoraggio degli accessi più efficace. Adaptive Access, infatti, applica un contesto di rischio dinamico per associare i controlli di accesso appropriati in base a un determinato livello di rischio. Tale gestione dinamica è facilitata



*Domenico Garbarino, Sales Director Security Solutions di Oracle Italia*

anche dalla gestione intuitiva delle policy e dalla integrazioni standardizzate con i componenti Oracle Identity SOC.

Oltre a questo, Oracle CASB Cloud Service utilizza ora tecniche di machine learning sia di tipo supervisionato sia non supervisionato, più potenti per il rilevamento delle minacce avanzate.

Per rilevare più accuratamente anomalie, Oracle ha sviluppato l'engine UBA (User Behavior Analytics) integrato, che stabilisce automaticamente dei particolari modelli di riferimento per ciascun utente e servizio cloud, applicativi compresi. Tali modelli saranno la pietra di paragone consultata costantemente dal sistema per valutare una qualsiasi deviazione. Oracle CASB Cloud Service orchestra la risposta all'incidente per mezzo di diverse opzioni compresa l'integrazione con sistemi di ticketing e gestione incidenti di terze parti, nonché le funzionalità native per la risoluzione automatica dei casi.

### **Il CASB per la sicurezza del SaaS Oracle**

Oracle CASB Cloud Service è l'unica soluzione CASB sul mercato a mettere a disposizione capacità di monitoraggio della sicurezza e rilevamento delle minacce per le applicazioni SaaS (Software as a Service) di Oracle, quali Oracle Human Capital Management Cloud, Oracle Enterprise Resource Planning Cloud e Oracle Customer Experience Cloud Suite.

Oltre alle applicazioni Oracle SaaS, Oracle CASB Cloud Service ha aggiunto anche la piattaforma Slack, che si somma alle tante applicazioni di terze parti supportate.

L'integrazione di Slack sfrutta il nuovo modello push-event favorito dalle moderne applicazioni cloud, ora disponibile in tutto il mondo con Oracle CASB Cloud Service.

Inoltre, Oracle CASB Cloud Service supporta anche il Web gateway sicuro Symantec/BlueCoat per la visibilità delle attività cloud.

### **UBI Banca**

«Le funzionalità di Encryption e Masking di Oracle Database Security ci consentono di mettere al sicuro il dato nella sua forma nativa, prima di essere acquisito e processato dalle applicazioni, o utilizzato per lo sviluppo, e senza gravare sulle performance del database». *Fabio Gianotti, Responsabile della Direzione IT Security & Business Continuity UBI.*

### **Levi Strauss & Company**

«Abbiamo sottoscritto i servizi Oracle CASB Cloud Service perché ci aiutassero a ottenere una maggiore visibilità e una migliore protezione dei nostri investimenti IaaS». *Steve Zalewski, Chief Security Architect di Levi Strauss & Company*

### **Ooyala, una sussidiaria di Telstra**

«Con Oracle CASB Cloud Service possiamo vedere cosa facciano i diversi attori dei processi, potendo monitorare il loro comportamento sul cloud e rilevare automaticamente cambiamenti nelle configurazioni. Questo ci fornisce una visibilità consistente, dettagliata e chiara delle attività eseguite dagli utenti e dalle applicazioni» *Bill Billings, Chief Information Security Officer di Ooyala,*

# RIPENSARE LA SICUREZZA NEL CLOUD IBRIDO



*Gli ambienti ibridi richiedono modelli di sicurezza centrati sui dati, una visione unificata degli eventi di sicurezza e un controllo accurato a livello applicativo. HPE fornisce una risposta efficace a queste esigenze.*

*di Riccardo Florio*

**N**el cloud ibrido le infrastrutture pubbliche e private restano separate, ma sono connesse tramite opportune tecnologie che abilitano lo spostamento di dati e applicazioni da un ambiente all'altro. Questo modello è certamente promotore di innovazione, ma può creare nuove sfide di sicurezza poiché la sua protezione può dimostrarsi più complessa.

La differenza nel contrastare le minacce da una prospettiva cloud è l'aumento di accessibilità che interessa i dati e la sfida per gli IT security è adattare i processi di sicurezza standard e i controlli per farli funzionare bene anche in un ambiente ibrido.

## **Proteggere le applicazioni nel ciclo di vita**

In un ambiente cloud, in cui l'enfasi è su modelli DevOps improntati alla massima agilità e caratterizzati da aggiornamenti molto frequenti del codice, la sicurezza è spesso sottostimata o trascurata. Per esempio, la piattaforma cloud e le istanze di elaborazione possono essere configurate in modo molto sicuro ma, spesso, il punto debole restano le applicazioni.

Una ricerca interna di HPE ha mostrato che,

attualmente, l'84% delle breccie sono indirizzate alle applicazioni, evidenziando come il focus del cyber crimine sia mutato rispetto al passato quando, a essere presi di mira, erano le vulnerabilità a livello infrastrutturale, di sistema operativo e di prodotti commerciali. Tutti i software, sia sviluppati in casa sia acquisiti commercialmente, presentano vulnerabilità e, senza un approccio indirizzato al Software Development Life Cycle, è probabile che applicazioni vulnerabili siano rilasciate in produzione con poca attenzione verso le possibili conseguenze. Il processo di integrare la sicurezza all'interno del ciclo di sviluppo del software è noto come Software Security Assurance (SSA) e si concretizza attraverso tre approcci complementari: l'analisi statica del codice, il test dinamico della sicurezza delle applicazioni e la predisposizione di tecnologie di Runtime Application Self-Protection (RASP).

Attraverso la gamma di soluzioni Fortify, HPE fornisce tutti i tasselli necessari per rispondere a ciascuna di queste esigenze e predisporre un modello SSA. Le soluzioni Fortify per il test statico della sicurezza delle applicazioni effettuano, in modo automatizzato, la scansione di codice sorgente, identificando possibili vulnerabilità, mentre gli strumenti per il test dinamico simulano le tecniche di attacco reali analizzando come le applicazioni e i servizi si comportano in risposta a esse. Soluzioni quali Fortify Application Defender implementano tecnologie RASP che autoprotteggono l'applicazione dall'interno.



## Una sicurezza data centrica

Oltre a rendere sicure le applicazioni è necessario rendere sicuri i dati che queste utilizzano. L'uso di tecnologie di cifratura rappresenta un elemento chiave all'interno di un ambiente cloud e si manifesta in diverse modalità correlate al differente stato dei dati nel loro ciclo di vita.

I dati possono essere a riposo ovvero memorizzati in un formato persistente all'interno del cloud sotto forma di file all'interno di sistemi storage oppure di record all'interno di un database e la loro protezione va garantita anche in caso di breccia delle difese esterne. I dati possono essere in movimento tra due punti o due reti e, in tal caso, proteggerli significa evitare che possano essere intercettati. A tal fine è tipico l'uso di soluzioni di cifratura punto a punto che prevedono a creare canali di comunicazione cifrati all'interno dei quali, però, i dati si spostano senza essere cifrati. Infine, ci si deve preoccupare anche di proteggere i dati in uso da un'applicazione che possono essere intercettati perché sono in chiaro.

Le soluzioni tradizionali di cifratura manifestano lacune in ognuno di questi passaggi perché, anche se l'informazione è cifrata in alcuni momenti o condizioni, non è estesa attraverso l'intero ciclo di vita del dato. HPE supera questo ostacolo sfruttando un approccio di sicurezza "data centrico" basato sull'utilizzo di tecnologie specifiche e brevettate di cifratura come FPE (Format Preserving Encryption). Le soluzioni HPE

di Data Security prevedono la cifratura dei singoli "pezzi" di dati memorizzati anziché dello storage o del canale di trasporto. In tal modo, il dato rimane in forma cifrata attraverso il suo intero ciclo di vita e viene decifrato solo quando serve.

Un'altra efficace tecnologia di sicurezza nelle soluzioni di HPE è la "tokenization" utilizzata per proteggere i dati sensibili che si muovono nel cloud. Questo approccio prevede a sostituire i dati sensibili (per esempio il numero di carta di credito) con un token che mantiene formato, comportamento e significato equivalente del dato, ma che viene privato delle informazioni di tipo sensibile. Le soluzioni HPE estendono ulteriormente questa tecnologia utilizzando la Secure Stateless Tokenization (SST), che prevede l'introduzione di token casuali che non richiedono alcun database o sincronizzazione dei dati.

## Un SIEM per monitorare gli ambienti ibridi

Il cloud pone anche nuove sfide di controllo e compliance. Con la transizione al cloud ibrido, per avere una vista unificata della sicurezza, è necessario avere la visibilità delle informazioni di sicurezza generate in un ambiente cloud e correlarle in tempo reale con gli allarmi provenienti dai tradizionali data center.

A questa sfida HPE risponde con ArcSight, una soluzione SIEM capace di raccogliere dati di sicurezza da molteplici fonti distribuite, filtrarli, consolidarli, correlarli in tempo reale e aggiungere metadati per organizzarli in contesti di sicurezza omogenei.

Nelle grandi aziende i dati ricevuti da una piattaforma SIEM possono arrivare a miliardi di eventi al giorno. La piattaforma Fortify utilizza una serie di tecniche avanzate di analytics per ridurre alla fonte il volume di informazioni e fornire solo le informazioni di sicurezza rilevanti.

# SICUREZZA COSTANTE, INTELLIGENTE

**E PUOI AVERLA SUBITO.**

Le tue aree di vulnerabilità aumentano. I contenuti si moltiplicano.

I cybercriminali sono sempre più scaltri.

Fortinet offre una singola infrastruttura di sicurezza intelligente che protegge la tua rete dalle minacce attuali e future.

**Visita [www.fortinet.it](http://www.fortinet.it) per maggiori informazioni.**

**FORTINET®**

**Sicurezza senza compromessi**

Soluzioni e servizi rispondono  
alle esigenze delle imprese  
nell'era della digital transformation

**La sicurezza  
e la stampa  
in mobilità  
spingono il  
printing**

# La sicurezza e la stampa in mobilità spingono il printing

**L**a digital transformation sta cambiando il modo di lavorare e interagire con i clienti. Secondo la Cio Survey 2017, pubblicata da NetConsulting cube a luglio di quest'anno i principali cantieri digitali su cui s'investe in Italia riguardano il mobile (citato dal 68% dei manager interpellati), i big data/analytics, (59%), il cloud computing (56%), la cyber security (54%) e l'Internet of things (46%). L'impatto di questi cantieri digitali si riflette principalmente nella relazione con i

clienti, sottolinea Giancarlo Capitani, presidente di NetConsulting cube. Anche se la digitalizzazione avvicina il business all'IT, non sembra, però, esserci un'accelerazione travolgente nella modifica dei processi interni: sono, infatti, i processi nuovi a essere "organizzati" in digitale, ma il grosso delle operazioni aziendali continua lungo la "strada ben nota". Questo riguarda tutti i settori, ma, in particolare, la digitalizzazione sta crescendo soprattutto nelle grandi imprese. Il

## Soluzioni e servizi rispondono alle esigenze delle imprese nell'era della digital transformation

mondo delle Pmi è comunque attratto dal cloud e dai servizi che permettono di semplificare i processi, senza rivoluzionarli. È il caso, per esempio, dei servizi di stampa gestiti, che consentono di plafonare i costi del printing e/o di controllarne meglio le dinamiche.

Se app, social media e Web possono avere un impatto sulla stampa di produzione, nell'ambito office il printing, grazie anche a una serie d'innovazioni, resta un caposaldo aziendale.

Ci sono settori, come il finanziario e il manifatturiero, in cui alcuni processi vengono digitalizzati, ma molti altri resistono anche per esigenze normative, laddove ancora si richiedono firme e attestati cartacei.

Proprio la mobility, che deve il suo successo ai dispositivi mobili che consentono di operare da ovunque con sempre meno limitazioni, porta a rivedere i processi di stampa e a prevedere stampanti e multifunzione che possano interagire con il mondo dei nuovi device.

Le soluzioni che danno semplice accesso ai dispositivi di stampa, peraltro, non sempre convincono, perché una delle esigenze più fortemente sentite dalle piccole e medie imprese riguarda la sicurezza, cui si aggiunge la necessità di controllare i costi.

Le forme di collaborazione che portano in azienda molti attori esterni appartenenti alla filiera, rischiano di aprire falle sulla sicurezza, proprio in un'epoca in cui cresce il peso della proprietà intellettuale. L'accesso a stampanti e multifunzione deve perciò essere controllato e gestito. Al tempo stesso, però, le piccole medie imprese manifestano un bisogno vitale di semplicità in assoluto e, quindi, anche per quanto riguarda le soluzioni di stampa o di gestione documentale. In altre parole, la scansione di un documento o la stampa da un dispositivo mobile devono essere attività protette, ma al tempo stesso accessibili con facilità.

Non a caso per le società del printing stanno lavorando molto con i propri business partner per sviluppare soluzioni che semplifichino i processi a supporto della crescita del cliente finale. Infine, non vanno trascurate le dinamiche che molte piccole imprese devono affrontare quando fanno parte di una filiera sempre più digitalizzata. Tornando alla Cio Survey 2017, infatti, va segnalata la tendenza al cambiamento della relazione con i fornitori lungo la supply chain, con picchi d'impatto nel manifatturiero, nei trasporti e nel retail. L'ecosistema in questi ambiti registra un impatto più evidente e significativo sulle attività di comunicazione, "intese come loro maggiore immediatezza e tempestività" (secondo il 71% degli intervistati) e "sulla "possibilità di avviare forme di collaborazione sempre più orientate alla condivisione di informazioni e documenti in tempo reale" (67%), secondo quanto emerge dalla Cio Survey di NetConsulting cube. \*

# Okì: soluzioni per la gestione delle informazioni nelle PMI

Dalle stampanti alle multifunzione monocromatiche o a colori, con caratteristiche avanzate e massima semplicità d'uso, l'offerta della società è mirata soprattutto alle piccole e medie imprese

**L'**Italia è un Paese di piccole e medie imprese o, meglio, di piccole imprese e microimprese, cioè aziende con meno di 5 dipendenti. Sono proprio le PMI, secondo la maggior parte degli studi di mercato, che costituiscono oltre il 95% del nostro tessuto imprenditoriale. Ma di cosa hanno bisogno oggi queste realtà aziendali nel campo della stampa e della gestione documentale per lavorare in modo ottimale? Lo chiediamo a Romano Zanon, General Manager South Europe Regional Marketing di OKI Systems (Italia): «Le esigenze più sentite sono due: la semplicità d'uso e la sicurezza». Infatti questi sono due degli aspetti su cui OKI si è maggiormente focalizzata, essendo il proprio target di clientela costituito proprio dalle piccole imprese e dalle microimprese. Aspetti che sono evidenti già

nelle scelte tecnologiche che OKI ha fatto riguardo ai propri prodotti: la tecnologia LED (Light Emitting Diode) impiegata da OKI sui motori di stampa, semplici ma robusti, consente di offrire macchine piccole e compatte, dotate di altissima qualità, soprattutto nella stampa a colori, ma in grado di fornire una gestione versatile dei supporti e una grande facilità d'uso e manutenzione. Gli ultimi modelli di casa OKI offrono poi la Piattaforma sXP (smart Extendable Platform), che consente di integrare le stampanti nel flusso di gestione dei documenti aziendali. sXP è presente non solo nei sistemi multifunzione (MFP) di fascia media ma anche su MFP e stampanti A4 per le aziende più piccole, il core business di OKI. La gamma di prodotti offerta dall'azienda si sviluppa su tre linee principali: Office

Solutions Printing, Graphic Solutions Printing e Industrial Printing, con le Office Solution che rappresentano il core business di OKI.

Nel settore Office, OKI fornisce la Serie MC800, multifunzione smart a colori formato A3, capaci di stampare fino a 35 ppm, dotati di tecnologia di stampa sicura Secure Print e adatti per gruppi di lavoro fino a più di 30 utenti, producendo anche 10.000 pagine/mese, e la Serie MC500, multifunzione a colori A4 capaci di produrre fino a 30 ppm sia a colori che in monocromia, adatti per servire fino a 20 utenti per volumi di 6.000 pagine/mese.

Nel settore della stampa professionale, invece, troviamo la Serie Pro, pensata per applicazioni legate alle Arti Grafiche, che offre stampa con toner bianco, toner neon o a 5 colori (CMYK più un colore spot: bianco, trasparente lucido, argento, oro), ideali per realizzare stampe su un'ampia varietà di supporti sfruttando il "media transfer": dalle magliette, alle tazze, alle targhe e via dicendo. Si affiancano a queste le stampanti di grande formato, frutto dell'acquisizione di Seiko, a 64 e 103 pollici. «Grazie all'acquisizione di Seiko – commenta Zanon –, OKI è diventata l'unico vendor in grado di offrire tutte le tecnologie di stampa più diffuse sul mercato: impatto a

matrice di punti (dot matrix), laser/LED e getto d'inchiostro».

Per quanto riguarda il settore della stampa industriale, infine, OKI propone stampanti per etichette adatte a una vasta gamma di impieghi.

Le soluzioni di stampa e i sistemi multifunzione OKI sono orientati in particolare al colore e alle "Smart Solution", che consentono di gestire in modo ottimale i documenti in formato elettronico, applicando regole di instradamento automatico, riconoscendo ed elaborando mediante caratteri OCR (Optical Code Recognition) i contenuti dei documenti (per esempio, le informazioni numeriche) e rendendo i documenti stessi ricercabili attraverso indicizzazione.

Ma le PMI, e in particolare le microimprese, come abbiamo già visto, hanno esigenze specifiche soprattutto nell'ambito della sicurezza e della semplicità d'uso. Per l'aspetto security, OKI offre una soluzione doppia: da una parte, il controllo degli accessi alle informazioni scaricate sulle proprie soluzioni, attraverso l'utilizzo di PIN (Personal Identification Number) e di smart card di riconoscimento personali. Dall'altra, la possibilità di produrre output di stampa, per esempio, solo tramite l'azione fisica dell'utente a cui i documenti finali sono destinati (pull-printing), cosa che offre, oltre



Multifunzione  
OkI Mc853

alla sicurezza, l'ulteriore vantaggio di ridurre gli sprechi, diminuendo o addirittura eliminando le stampe inutili. Per quanto riguarda la semplicità, infine, le soluzioni OKI offrono menù e driver intuitivi e di facile impiego, che consentono a chiunque, per esempio, di effettuare selezioni o di cambiare i materiali di consumo quando esauriti.

## Funzioni dedicate alla mobilità

Le soluzioni OKI offrono anche diverse funzioni dedicate a chi stampa in mobilità. Innanzi tutto, la compatibilità con AirPrint di Apple per la stampa in rete wireless; in più, la predisposizione per Google Cloud Print 2.0, servizio che funziona in modo simile ad AirPrint. Per stampare, è sufficiente premere un tasto, senza dover accedere all'account Google. Senza alcun costo aggiuntivo, inoltre, OKI fornisce il software di gestione documentale Sendys Explorer, che consente alle aziende di acquisire e convertire documenti e renderli indicizzabili, ma anche di caricarli e distribuirli su soluzioni cloud e di poterli stampare in qualsiasi momento anche senza l'utilizzo di un pc. Il suo connettore Output Manager consente di ridurre i costi di stampa gestendo utenti e documenti in stampa e la stampa in sicurezza. Per quanto riguarda la sicurezza,



Multifunzione  
Oki Mc573dn

i nuovi dispositivi OKI integrano le funzioni più avanzate per la protezione dei documenti, come la funzione Private Print (in cui i dati di stampa vengono trasmessi in modo criptato), e, in via opzionale, Wireless Direct che consente una connessione ad hoc simultanea cablata e wireless sicura, Card Release (cioè l'autorizzazione a stampare solo agli effettivi proprietari del file opportunamente identificati) e la conformità al protocollo IPsec (Internet Protocol Security).

## Approccio al mercato ed evoluzioni

OKI commercializza i propri prodotti attraverso un canale organizzato in base a categorie e specializzazioni precise. A partire dai cosiddetti Partner Executive, orientati prevalentemente verso l'Office Automation, che propongono una selezionata serie di macchine con una filosofia commerciale legata più al noleggio e al costo per pagina. Passando dai Premium Partner, che sono più dedicati al mondo IT e ai dispositivi Smart, integrati all'interno di soluzioni dei clienti. A questi si aggiungono circa 600 business partner seguiti da un team di teleselling di OKI. «Le principali evoluzioni che offriremo sulle nostre soluzioni a breve termine sono quelle che riguardano l'ambito Graphic Arts – conclude Zanon –, con un'ulteriore evoluzione della tecnologia a 5 colori». ✨

# Brother a supporto delle aziende per la digital transformation

Soluzioni e servizi per i nuovi processi lavorativi, la mobilità e l'innovazione delle piccole e medie imprese

**A**bbiamo chiesto a Marco Zanella, marketing product manager di Brother Italia, quali siano gli aspetti tecnologici della loro offerta che incidono più a fondo nelle attività economiche delle imprese. La risposta è immediata: «Nell'era della "digital transformation" non si può non pensare alla digitalizzazione e, di conseguenza, mi vengono in mente le nostre linee di scanner e sistemi multifunzione, caratterizzati da un'elevata qualità e da un'ampia gamma di funzionalità e soluzioni software che supportano processi critici nelle aziende (Abbyy, Nuance Paperport, nonché la compatibilità con Kofax, solo per citarne alcune)».

Si tratta di soluzioni che possono essere sia disponibili "on board" sia aggiunte a richiesta.

Una, in particolare, ci ha colpito,



essendo progettata per chi ha il pacchetto Office di Microsoft, molto utilizzato nelle piccole e medie imprese italiane. Grazie alla funzione Office Doc Creator è possibile scansionare un testo qualsiasi e salvarlo in uno dei formati office. Per esempio è possibile salvare come file Excel una qualsiasi tabella, oppure un testo in Word, mentre una serie di fogli può diventare una presentazione Power Point. A questo si aggiungono altre possibilità, collegando, per esempio il dispositivo a un servizio cloud sul quale salvare le scansioni.

Molte le soluzioni progettate per specifici processi, come il barcode routing, che consente di personalizzare

workflow, inviando i diversi documenti in cartelle predefinite identificate da un codice a barre.

## **La capacità di customizzazione**

Oltre le funzionalità messe a disposizione con i sistemi e le soluzioni di Brother, va sottolineato anche l'approccio alla customizzazione della multinazionale giapponese, che è sempre molto attiva presso i clienti e i partner per raccogliere le esigenze ed è in grado di fornire sistemi personalizzati con il supporto di un team di sviluppo presso l'headquarter mondiale a Nagoya, garantendo tempi concordati per la consegna.

Più "semplicemente" la personalizzazione può riguardare il pannello di controllo di alcune multifunzione, che possono, per esempio, riportare il logo dell'azienda cliente o del partner come sfondo e presentare un insieme di icone a scelta.

L'obiettivo è quello di garantire massima funzionalità per specifiche esigenze che richiedono dispositivi di classe professionale, caratterizzati anche da robustezza e affidabilità.

Si tratta di una fascia per la quale Brother offre anche un'assistenza di alto livello, resa possibile dagli sforzi del vendor in formazione rivolta ai propri partner. Per questo, oltre che presso la Brother Business Academy, da meno di un anno inaugurata a Milano, il vendor organizza continuamente corsi per i propri partner di canale, ai quali è anche dedicato

uno specifico programma esclusivo con supporto marketing e altre attività volte a favorire il business, come ricorda Daniela Durante, program manager in Brother Italia.

Un'attività sul territorio che è molto stimolante anche perché rappresenta un utile momento di confronto e networking, oltre che un'occasione per organizzare numerose demo di prodotto.

Ai partner che sviluppano un business sostanzioso Brother riserva importanti vantaggi, come l'accesso ad alcuni modelli esclusivi, non commercializzabili da tutti. Lo scopo è ovviamente quello di massimizzare le opportunità di business, con un obiettivo che, quest'anno vede Brother voler consolidare la presenza sul mercato SoHo e crescere sul fronte delle piccole e medie imprese con offerte su misura.

## **Sicurezza e mobilità**

Uno dei punti di forza su cui punta Brother sono le soluzioni per il lavoro in mobilità. I modelli della serie PJ, in particolare, sono caratterizzati da dimensioni ridottissime, con un peso inferiore al mezzo chilo, ma consentono di stampare in A4 con una tecnologia termica diretta su carta certificata, in grado di garantire la stampa in avverse condizioni operative, con alta leggibilità e lunga durabilità.

Per supportare il BYOD, spiega Zanella, forniamo diverse modalità di stampa e scansione: grazie all'app iPrint&Scan, che fornisce un'esperienza di stampa

da device mobile come da pc, con molte funzionalità, al Wi Fi Direct, che supporta qualsiasi sistema operativo, per arrivare a una soluzione di stampa sicura con il Mail to Print, che consente di utilizzare i device Brother attraverso un pin generato dal dispositivo mobile che va digitato sul sistema di stampa.

Questa soluzione fornisce un grado di sicurezza in più, ma è solo uno degli accorgimenti disponibili per garantire una maggiore riservatezza delle stampe. Per esempio, è possibile utilizzare lo standard NFC (Near Field Communication) per configurare soluzioni di accesso sicuro ai dispositivi di stampa e scansione e, magari, collegarle a sistemi aziendali che attivano politiche specifiche per l'utilizzo dei dispositivi. È una modalità che permette anche di attivare controlli sui costi. Come la soluzione Secure Pro Powered by B-Guard, un sistema di monitoraggio e controllo stampe, in grado di tutelare la riservatezza delle informazioni.

Brother permette anche di realizzare interfacce ad hoc per integrare i propri dispositivi in ambienti di stampa multibrand.

Sempre in tema di controllo costi, vanno evidenziate le funzionalità che verificano lo stato dei consumabili e che regolano la stampa per rendere più conveniente il costo per copia, «a tutela non solo dei clienti, ma anche dei dealer, che possono contare sulla competitività delle nostre soluzioni», spiega Durante.

## Un'accelerazione sulle Pmi anche con i servizi

Come accennato, Brother intende aumentare le proprie quote nel mercato delle piccole e medie imprese, che IDC «c'indica in crescita», evidenzia Zanella, sottolineando che in questo segmento la società già gode di una buona reputazione sul fronte delle stampanti laser e ritenendo che ci siano buoni margini per up e cross selling.

Per questo Brother mette a disposizione dei partner non solo i dispositivi che meglio indirizzano questo segmento, con nuove linee in arrivo proprio per le Pmi, ma anche concreti supporti nel definire, per esempio, i piani di print service più adatti a ciascun cliente. Un servizio di consulenza e supporto molto apprezzato, sottolinea Durante, che aggiunge: «Siamo sempre pronti a supportare il nostro canale, che ci coinvolge spesso anche perché sa che Brother non svolge alcuna attività di vendita diretta».

Anche nel caso dei servizi gestiti Pagine+ e Pagine+ Cloud, il riconoscimento va al partner, qualunque sia il soggetto che fattura all'utente finale. Il partner potrà sempre, acquistando o noleggiando le macchine, all'occorrenza con l'eventuale supporto finanziario di Brother (NO), scegliere al meglio per il cliente, che non deve occuparsi più di nulla. \*



# Kyocera spinge su sicurezza e gestione documentale

Kyocera Document Solutions ha annunciato il sistema a colori A4 pensato per ottimizzare i flussi di lavoro digitali e mantenere un elevato livello di riservatezza delle informazioni

**K** yocera Document Solutions Italia è una società che opera sul mercato nazionale dove propone soluzioni di gestione documentale modulari costituite da sistemi multifunzione e stampanti, oltre a servizi professionali e soluzioni documentali volte a supportare la trasformazione digitale per una migliore competitività aziendale.

È in questo quadro strategico che ha annunciato la disponibilità del nuovo sistema multifunzione a colori A4 TASKalfa 350ci, un prodotto ideato per rispondere alle esigenze di gruppi di lavoro di piccole e medie dimensioni che richiedono una produttività documentale in A4 abbinata a performance di sistema elevate, professionali e in linea con l'evoluzione del business, un business che si sposta sempre di più verso la "digital enterprise".

Il sistema si propone, ha spiegato la società, di fornire qualità elevata del colore e alte prestazioni, con velocità di output fino a 35 ppm a colori e B/N e capacità di scansione che arriva a 60 immagini al minuto, il tutto in un fattore di forma compatto.

Le funzioni di copia, stampa e





scansione si affiancano inoltre alla funzionalità fax come standard e tipica dei modelli di fascia alta. TASKalfa 350ci può essere personalizzata mediante il linguaggio di sviluppo HyPAS e si integra con una vasta gamma di soluzioni e flussi di lavoro documentali aziendali.

La compatibilità verso App che abilitano funzioni in “cloud e mobile” supportano lo “smart working”, consentendo la condivisione, elaborazione e distribuzione dei documenti anche al di fuori dei classici ambienti d’ufficio.

### **Le funzioni di sicurezza**

Per garantire la riservatezza dei dati e il controllo degli accessi, la multifunzione integra un pacchetto di soluzioni per la sicurezza che dà la possibilità di crittografare i PDF, la funzione Private Print per la stampa con password o previa autenticazione dell’utente tramite inserimento di codice PIN o card reader e il Data Security Kit opzionale. Le funzioni hanno l’obiettivo di garantire non solo la riservatezza di dati/informazioni da occhi indiscreti, ma anche di abilitare un sensibile risparmio in quanto aiutano a ridurre al minimo il numero di stampe superflue.

L’economicità di gestione del sistema è inoltre assicurata, ha evidenziato Kyocera, da componenti a lunga durata e da un tamburo con una capacità di 200mila pagine, che garantiscono un funzionamento efficiente e affidabile e il minimo impatto ambientale, favorito anche da un valore TEC estremamente vantaggioso.

Non ultimo, cura è stata messa anche per il rumore, che ha un livello in decibel che ne permette l’allocazione in ambienti di ufficio.

In pratica, ha evidenziato Kyocera, la nuova TASKalfa 350ci è una soluzione documentale che permette di modernizzare e razionalizzare il workflow di aziende che ricercano semplicità d’utilizzo e massime performance, pur non avendo un volume documentale elevato. \*

# Gestione documentale più smart con Ricoh

Il CAF & Servizi Friuli Venezia Giulia ha scelto Ricoh come partner per semplificare e velocizzare la produzione e gestione documentale

**L'**innovazione e l'aggiornamento tecnologico consentono alle aziende di servizi di velocizzare i processi di erogazione degli stessi, aumentando qualità ed efficacia. Di questo è convinto il CAF & Servizi Friuli Venezia Giulia S.r.l., società che all'interno della struttura sindacale della CISL fornisce assistenza fiscale a dipendenti e pensionati per dichiarazione dei redditi, 730, ISEE, modelli unici, ma anche pratiche di successione e contratti di locazione.

Non stupisce quindi che la mole di documenti che si trova a produrre, gestire ed archiviare sia molto consistente e richieda soluzioni innovative, non solo per essere prodotti e archiviati ma anche rintracciati.

«Lo scorso anno – ha illustrato Giulio Arbanassi, presidente e amministratore delegato del CAF & Servizi Friuli Venezia Giulia – abbiamo realizzato oltre 46.000 modelli 730, solo per fare un esempio. Gestiamo una mole di dati e di documenti che non può prescindere dalle tecnologie che sono

infatti alla base di tutti i processi. La continuità operativa deve riguardare sia i programmi fiscali basati su piattaforme web-based sia la produzione documentale e i processi di scansione».

## Soluzioni Smart e razionalizzazione

Quello del CAF & Servizi Friuli Venezia Giulia è poi un ruolo che negli ultimi anni è cambiato molto e i dispositivi di cui si è dotato non sono più semplici strumenti per la produzione di documenti, ma soluzioni “smart” che semplificano la scansione e l'archiviazione.

Il percorso di razionalizzazione e modernizzazione ha richiesto una accurata pianificazione e una parimenti accurata scelta di partner tecnologici e soluzioni.

Nato nel 2013 dalla fusione di tre realtà regionali, la società di Trieste, di Gorizia e dell'Alto Friuli, era inizialmente caratterizzato da un ambiente di stampa derivante molto



eterogeneo per brand e modelli, con alcune soluzioni a noleggio e altre di proprietà.

L'ente ha quindi deciso di razionalizzare il parco macchine per ottenere vantaggi in termini di riduzione dei costi, innovazione tecnologica e semplificazione della gestione delle tecnologie e dei consumabili.

«Dopo aver valutato differenti fornitori abbiamo scelto l'Agenzia Udine di Ricoh, con la quale si è subito stabilito un ottimo rapporto di collaborazione, tanto che di recente abbiamo riconfermato questo partner per una innovazione tecnologia che migliora ulteriormente la gestione dei documenti», ha spiegato Arbanassi.

### **Ricoh MP 305+SPF**

Il progetto di razionalizzazione ha interessato tutte le 20 sedi dell'ente e ha portato all'adozione del modello Ricoh MP 305+SPF, un dispositivo multifunzione monocromatico A4 che dà però la possibilità di stampare ed

effettuare scansioni anche in formato A3.

«Si tratta di una soluzione molto interessante e innovativa a partire dal pannello di gestione simile ad un tablet - ha spiegato Arbanassi -. Questo pannello touch ha un'interfaccia molto semplice e intuitiva sulla quale è possibile installare App che semplificano i



processi di scansione o di invio dei documenti dal momento che tutti i passaggi normalmente necessari avvengono mediante un unico click. Lo Smart Operation Panel è personalizzabile anche dal punto di vista del layout grafico, ad esempio noi vi abbiamo inserito il nostro logo.

Ricoh MP 305+SPF si caratterizza per design compatto e silenziosità per cui può essere posizionato praticamente ovunque. Ci rendiamo conto sempre più dell'affidabilità e delle potenzialità di questa tecnologia che promette davvero di rendere i nostri processi più smart ed efficienti». ✨

# Lexmark amplia la gamma A3

## Nuove stampanti e multifunzione A3 a colori, per i workgroup più esigenti

**L**exmark, società globale attiva nello sviluppo di soluzioni di imaging, ha annunciato una nuova generazione di stampanti laser a colori e dispositivi multifunzione (MFP) smart A3, composta da nove nuovi modelli progettati per far fronte alle richieste di gruppi di lavoro anche molto esigenti. Le serie Lexmark CS920 e CX920 comprendono i dispositivi di stampa e scansione Lexmark più veloci, oltre che dotati della più elevata capacità di carta. In particolare, la stampante CX924 è un dispositivo MFP laser a colori e arriva fino a 65 ppm, la serie CX920 comprende lo scanner Lexmark, con fino a 80 ppm ed entrambe hanno una capacità di carta di fino a 6.650 fogli. Il ciclo di lavoro mensile massimo della serie CX920 varia da 200.000 a 275.000 pagine, e permette, evidenzia Lexmark, di rispondere alle più elevate necessità di produzione.

«Le serie Lexmark CS920 e CX920 sono state progettate per un utilizzo intensivo da parte di gruppi di lavoro che necessitano di dispositivi veloci,

efficienti e intuitivi - ha commentato l'annuncio Allen Waugerman, senior vice president e Chief Technology Officer, Lexmark -. Questi nuovi dispositivi sposano l'ampia gamma di dispositivi A3 di fascia elevata con tutte le caratteristiche e funzionalità della nostra gamma di dispositivi A4 a colori, completando nel modo migliore il nostro apprezzato portfolio di dispositivi di stampa laser a colori». Le funzionalità includono:

- un touch screen da 10 pollici dotato dell'interfaccia e-Task di Lexmark;
- funzioni di sicurezza integrate in tutti i dispositivi CS920 e CX920;
- funzionalità di mobility che includono il rilevamento della stampante e la stampa mobile da dispositivi iOS, Android o Google Cloud;
- guida vocale integrata, la presa jack standard per le cuffie, un pannello operativo orientabile e la possibilità di ingrandire lo schermo con funzioni di pinch and zoom.

I dispositivi possono anche essere personalizzati con applicazioni opzionali. ❁



**Tu con il tuo 5x1000  
puoi ridargli la vista!**



**Restituisci la vista ai bambini ciechi del Sud del mondo.**

*Scrivi sulla tua dichiarazione dei redditi il codice fiscale di **CBM Italia Onlus**.*

**97 299 520 151**

*Restituisci la vista a un bambino che, senza di te, vivrebbe per sempre  
nel buio della cecità.*

[cbmitalia.org](http://cbmitalia.org)

**cbm**  
insieme per fare di più

# L'API Management di Axway negli aeroporti di Milano

*La società SEA che gestisce gli aeroporti di Milano si affida alla piattaforma Axway Amplify per lo sviluppo di nuove applicazioni e servizi digitali*

**L**a digital transformation sta interessando tutti i settori tra cui anche quello dell'aeronautica che sta indirizzando sempre più l'attenzione verso l'utilizzo di soluzioni tecnologiche all'avanguardia per migliorare la qualità del tempo speso in aeroporto e dei servizi a disposizione dei viaggiatori. Grazie a queste l'aeroporto si trasforma in un ecosistema digitale nel quale è possibile scambiare informazioni non solo tra i diversi attori interni ma interagendo anche con l'intero sistema territoriale, raccogliendo informazioni provenienti dal mondo esterno (regione, ente turistico, aziende di mobilità, vettori, territorio, alberghi, e altri). Per favorire questo processo evolutivo, la società che gestisce gli aeroporti milanesi di Linate e Malpensa, SEA



(Società Esercizi Aeroportuali), ha di recente scelto di utilizzare la piattaforma di data integration Axway Amplify per poter sviluppare nuove applicazioni e servizi in modo rapido ed efficiente, per ridurre il time-to-market e favorire il miglioramento della customer experience.

Grazie alla soluzione di Axway, SAE ha



creato un ecosistema di condivisione delle informazioni all'interno della propria organizzazione e con i partner esterni, quello che Axway chiama Customer Experience Networks.

Il gruppo SEA parte da un'infrastruttura molto complessa, che vede coesistere accanto ai sistemi gestionali e amministrativi tradizionali numerose applicazioni di business e operative, necessarie alla gestione dell'attività aeroportuale. A queste si aggiungono le nuove app dedicate al mondo dei servizi ai passeggeri e dell'e-commerce così come le applicazioni offerte da terze parti per creare sinergie di business. Tutti questi elementi si basano ora sull'API Management di Axway e possono interfacciarsi con il sistema di SEA.

L'implementazione della soluzione di Axway è avvenuta in tempi brevi, spiega la società, che fa presente anche di non aver riscontrato difficoltà nell'integrazione con il sistema SEA e le applicazioni già preesistenti.

Secondo quanto riportato dalla società, grazie alla nuova soluzione di API management i costi legati all'implementazione e alla manutenzione delle applicazioni che verranno gestite, reingegnerizzate o sviluppate da zero saranno ridotti del 30% circa. A questo si aggiunge il vantaggio della funzione di monitoraggio che si predispone a garanzia del funzionamento corretto dei servizi informatizzati dal punto di vista della performance e dell'efficienza.

«Siamo orgogliosi che SEA

abbia scelto la nostra piattaforma di API Management per accompagnarla nella propria evoluzione digitale. Si tratta di un settore estremamente complesso e articolato che vede operare un gran numero di attori e partner e credo che le abilità di Axway nel promuovere lo sviluppo agile e connettere dati provenienti da qualsiasi luogo si riveleranno fattori importanti anche in futuro per supportare i nuovi modelli di SEA e promuovere un ecosistema digitale aeroportuale innovativo», ha affermato Giulio Ballarini, Country Manager per l'Italia di Axway.

L'adozione della soluzione di Axway fa parte di un progetto più grande che SEA sta portando avanti per il prossimo futuro, che prevede la creazione di uno smart digital ecosystem denominato SEA020. In questa iniziativa SEA è supportata da Cefriel, centro di eccellenza ICT del Politecnico di Milano, che si sta occupando della definizione degli aspetti organizzativi e di processo per la governance operativa dell'ecosistema e degli approcci per il costante onboarding di nuovi interlocutori.



# Vigilanza Group rinnova lo storage con NetApp

*Due centrali in due distinte regioni per fornire servizi di localizzazione, videosorveglianza e televigilanza grazie al sistema Disaster Recovery*

**V**igilanza Group è un network costituito da sei società coordinate con oltre 400 dipendenti che interagiscono all'interno di un programma industriale omogeneo e finalizzato.

L'obiettivo principale è l'offerta di servizi per la sicurezza e la protezione dei beni e delle risorse di imprese e privati. Oltre alla cooperativa con sede a Brescia, operante su tutto il territorio bresciano, di Verona, Mantova e Bergamo, del gruppo fanno parte Wolf Service, Telecentral e Telecentral Security (entrambe a L'Aquila), Wolf Assicurazioni e Wolf Security.

Due centrali operative, sempre collegate e attive in due distinte regioni, le consentono di fornire in modo diuturno servizi di localizzazione satellitare, videosorveglianza e televigilanza, grazie al sistema Disaster Recovery: rilevano le segnalazioni degli

impianti d'allarme a esse collegati 24 ore su 24 valutando l'entità di ogni singola situazione e attivando le procedure previste in tempo reale.

## **L'esigenza di tenere il passo con la crescita**

"Negli ultimi sei-sette anni abbiamo avuto una crescita costante che ha richiesto un rinnovamento infrastrutturale costante. Siamo partiti con la virtualizzazione dei server e soluzioni storage di Dell, ma circa due anni fa siamo arrivati alla 'saturazione' di queste risorse e abbiamo quindi deciso di iniziare un processo di rinnovamento - , spiega Stefano Baratti, Responsabile IT di Vigilanza Group - . Personal Data, nostro cliente da qualche anno si è occupato del progetto

che ha previsto l'adozione di un'infrastruttura Hp lato server e NetApp lato storage".

FAS2520



Vigilanza Group aveva la necessità di migliorare e incrementare l'efficienza dello storage, velocizzare l'accesso ai dati e nel contempo aumentare lo spazio utile che era arrivato a livelli critici.

"L'infrastruttura attuale della nostra sede di Brescia prevede un cluster virtualizzato VMware, due host e uno storage NetApp FAS255, con quattro dischi SSD da 400 GB ognuno e 24 dischi SAS da 900 GB, che è utilizzato per l'ERP interno, i server di posta elettronica, database, client amministrativi", afferma Stefano Baratti.

Per quanto riguarda la sede aquilana, non c'erano grandi esigenze di performance e lo scopo era quello di rinnovare e uniformare l'infrastruttura. Lo scorso anno è stato adottato un altro FAS2552 configurato con 24 dischi SAS da 900 gigabyte. Si tratta di un sito di disaster recovery e la replica è effettuata tramite



Veeam Backup con cui la soluzione NetApp si integra perfettamente.

### **Benefici oggi e domani**

«Le soluzioni NetApp ci hanno subito convinti perché rispondevano pienamente alle nostre esigenze sia sul fronte di performance - a regime abbiamo ottenuto un incremento del 150% rispetto alla soluzione precedente - e flessibilità sia come competitività a livello di prezzi», ha spiegato il manager di Vigilanza Group. «Oltre a questo abbiamo beneficiato della forte integrazione con i prodotti VMware e Veeam, elemento che ha agevolato le operazioni di manutenzione, consentendoci

di rilevare più facilmente eventuali problemi».

La soluzione Dell è stata spostata nel sito di disaster recovery locale, sempre presso la sede di Brescia, con l'intenzione di prolungarne il ciclo di vita per almeno un biennio. L'anno prossimo questa dovrebbe essere dismessa e sostituita con il FAS2552.

Nel sito principale, quello di produzione, verrà implementata una nuova soluzione NetApp Metrocluster.

«Nell'arco di tre-quattro anni, anche in previsione dell'apertura di nuove sedi, abbiamo intenzione di creare un disaster recovery totale ridonato su tutte le sedi, con i siti totalmente allineati». ❁

# Dimension Data guida la trasformazione digitale

*Si rafforza il carattere consulenziale della società, che mette a disposizione le proprie competenze tecnologiche per aiutare le imprese a rispondere nuove sfide del mercato*

**I**l posto di lavoro si digitalizza e cambia natura portando le aziende a rivedere i propri processi di business e le modalità di interazione con i propri partner e clienti. Dimension Data si propone come parte attiva e abilitatore di questa trasformazione affiancando i propri clienti nel corso del percorso evolutivo e mettendo a disposizione la propria competenza tecnologica con un approccio consulenziale. «Le aziende hanno finalmente capito che l'innovazione tecnologica può fornire un vantaggio competitivo nel mercato - ha osservato Paolo Panzanini, Amministratore Delegato di Dimension Data Italia - e, a differenza di un passato non molto distante, non sono più alla ricerca del software che costa meno, ma puntano a quelle soluzioni che meglio rispondono al cambiamento che il Management si è prefissato di raggiungere»



Paolo Panzanini,  
Amministratore Delegato di  
Dimension Data Italia

## Il Digital Workspace Report

Al tema della trasformazione del posto di lavoro Dimension Data ha indirizzato "The Digital Workplace Report: Transforming Your Business" un'analisi scaricabile gratuitamente attraverso il sito Web dell'azienda, che ne delinea i molteplici trend.

Un dato emerso è che, non solo la maggior parte delle aziende non ha predisposto una strategia completa per il digital workspace ma, anzi, spesso, la tecnologia del posto di lavoro e la cultura corporate inibiscono anziché incoraggiare il cambiamento nello stile di lavoro. Questo tuttavia non sembra rallentare in alcun modo i cambiamenti provenienti dal basso ovvero dagli utilizzatori. Infatti, lo stile di lavoro dei dipendenti sta mutando più rapidamente di quanto le aziende riescano (o vogliano) incoraggiare. Il 40% di quelle intervistate

## Profilo del ciclista



Un grafico predittivo sulle performance di un ciclista partecipante al Tour de France ottenuto tramite strumenti di Predictive analytics

dispone di dipendenti che lavorano a tempo pieno da casa e la previsione è che la percentuale salga al 56% entro due anni. Il 46% delle aziende campione ha dipendenti che lavorano parte del loro tempo da casa con previsioni di arrivare a un significativo 77% entro i prossimi due anni.

In Italia si è a un punto di svolta secondo Panzanini.

«Dopo un’iniziale fase di rifiuto, abbiamo raggiunto una fase in cui le aziende si sono convinte dell’esigenza di sposare la Digital Transformation - precisa il manager - per conseguire un vantaggio competitivo. Una spinta in tal senso è giunta dal mercato che portato verso la globalizzazione e la delocalizzazione produttiva, obbligando a ragionare in modo diverso e affrontare diversamente l’IT e la gestione del dato».

Secondo Dimension Data i cambiamenti positivi indotti dai nuovi stili di lavoro sono molteplici e spaziano dalla riduzione del time to market nel rilascio di nuovi prodotti, al miglioramento del customer service, a una maggiore efficacia nel “recruitment” dei dipendenti.

Il report evidenzia soprattutto tre elementi abilitanti

per una strategia efficace di digital smart working.

Il primo è di rivedere i processi in un’ottica di collaborazione in cui si ragiona per obiettivi di business da conseguire in team.

Il secondo è quello di avvalersi di una rete di partner esperti che possano fare la differenza nell’implementazione delle tecnologie di digital workspace. Non a caso, il 66% del campione ritiene di aver bisogno di un significativo supporto da parte di partner esterni per pianificare, progettare, implementare e beneficiare delle tecnologie di Workplace. Il terzo elemento è l’introduzione di tecnologie innovative.

La strategia di Dimension Data, ha spiegato Panzanini, punta a offrire il “best of breed” in tutti quei settori che guidano il percorso di

trasformazione quali mobility, Big Data, multi-sourcing, hybrid IT e analisi predittiva.

## Il Tour De France

Questi temi Dimension Data li propone in settori dove può vantare una penetrazione particolarmente radicata quali automotive, fashion e servizi finanziari ma, in realtà, la sua proposizione strategica si indirizza a ogni tipologia di azienda

Un esempio è stato il Tour De France, lo storico evento ciclistico, per il quale Dimension Data ha curato la gestione dei dati e della componente IT. Attraverso l’adozione di tecnologie di machine learning e predictive analytics è stato possibile correlare in tempo reale dati storici, oltre 3 miliardi di dati puntuali di monitoraggio predisposti lungo le 21 tappe e 150 milioni di dati geospaziali e ambientali per fornire innovativi livelli di analisi predittive quali:

- mostrare i punti di forza e le debolezze del ciclista lungo le diverse tappe in base ai risultati storici e alle performance;
- mostrare la probabilità degli eventi in tempo reale: per esempio la possibilità del gruppo di prendere la fuga.



# Elmec con HPE rilascia servizi gestiti per Sap Hana

*Da Elmec un'infrastruttura per la Sap Hana transformation a disposizione di aziende e partner di canale*

*Da Sinistra: Paolo Delgrosso, channel manager di HPE Italia, Laura Pegorini, channel manager di Sap Italia, Marco Lucchina, Business Director e Cto di Elmec e Laura Conti, responsabile corporate communications di Elmec*



**B**asata su un'infrastruttura multitenant all'avanguardia, la piattaforma Sap Hana realizzata da Elmec, con il supporto di Hewlett Packard Enterprise, è a disposizione delle imprese che sentono l'esigenza di sfruttare l'immensa memoria database di Sap per le applicazioni big data e non solo, nell'era della digital transformation.

Il passaggio alla piattaforma Sap Hana non è esattamente semplice, per questo in Elmec hanno implementato una piattaforma che eroga servizi gestiti che semplificano tale processo. Marco Lucchina, Business Director e Cto di Elmec invita le imprese a attivare un "proof of concept" presso il data center di Brumello, in modo

da valutare le proprie necessità, senza bisogno di investire in hardware e approfittando della competenza dei tecnici di Elmec. Quest'ultima, inoltre, è alla ricerca di partner, in particolare ISV (Independent Software Vendor), preferibilmente con specializzazioni in settori verticali, cui affidare la rivendita dei servizi gestiti per Sap Hana. Già un buon numero di partner che lavorano con Sap ha risposto positivamente, come conferma Laura Pegorini, channel manager di Sap Italia. Il mercato della domanda si sta muovendo e anche il canale percepisce l'interesse, ma ogni impresa deve fare i conti con le dinamiche economiche per

l'ammodernamento. L'offerta di Elmec ha il vantaggio di mettere a disposizione le competenze che occorrono per realizzare il cambio della piattaforma verso Sap Hana, riducendo l'impatto nell'acquisto delle infrastrutture grazie al modello "as a service". Paolo Delgrosso, HPE Channel, Service Provider, SMB Sales Director, esprime la propria soddisfazione per l'investimento di Elmec: «Non solo clienti e partner possono "toccare con mano" le nostre tecnologie installate presso i data center Elmec, ma possono direttamente utilizzarle attraverso i loro servizi cloud». ❁



# DE gustare

alla scoperta dei sapori d'Italia

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

3 ORE AGO

SAVATURE NOTIZIE

**LUGANA E AMICI ALLA  
PROVA DEL TEMPO**

READ MORE

7 ORE AGO

NOTIZIE

**FAUNA SELVATICA,  
UN SERIO PROBLEMA  
PER L'AGRICOLTURA**

READ MORE

4 ORE AGO

EVENTI

**FESTA ARTUSIANA  
SOTTO IL SEGNO  
DELLA CUCINA  
SOSTENIBILE**

READ MORE

01 GIUGNO 2015

La Toscana di Biella

Agricoltura biodinamica

Asparago in cucina

3 GIUGNO AGO

NOTIZIE

**COCKTAIL LOW  
ALCOHOL. DUOMO 21  
LANCIA IL NUOVO  
TREND**

READ MORE

3 GIUGNO AGO

NOTIZIE

**TEATRO DEL G  
PER SCOPRIRE  
MEGLIO DI M**

READ MORE

2 GIUGNO AGO

NEWS NOTIZIE

**SAN MIGUEL, IL GIRO  
DEL MONDO IN UNA  
BOTTIGLIA**

READ MORE

4 GIUGNO AGO

NOTIZIE

**VINO E AR  
INSIEME P**

READ MORE

DE gustare  
alla scoperta dei sapori d'Italia

**Alla corte del RE**

**www.de-gustare.it**

Fujitsu consiglia Windows 10 Pro.

FUJITSU

shaping tomorrow with you

Stay secure,  
in style



Sicurezza, Design e Leggerezza incontrano l'ULTRA Mobile. Il nuovo FUJITSU LIFEBOOK U747 è lo strumento ideale per il professionista sempre on the road. Lo schermo antigliare, la durata della batteria e la semplicità di utilizzo in qualunque situazione si sposano alla sicurezza di ultima generazione con la soluzione Biometrica PalmSecure integrata.

**PalmSecure. La sicurezza nel palmo della mano.**

Con la soluzione Fujitsu PalmSecure l'identità sta in palmo di mano, semplice da usare ma assolutamente affidabile e sicura.

- Windows 10 Pro
- Processore Intel® Core™ i7 vPro™ di 7ª gen.
- Touchscreen antiriflesso 14"
- Fino a 10 ore di autonomia
- Da 1,4 Kg

**Rimani al passo con le più recenti innovazioni, grazie a Windows Update per le aziende.**

Windows 10 Pro si aggiorna automaticamente con nuove funzionalità e aggiornamenti della sicurezza già testati sul mercato, offrendoti un sistema sempre attuale\* per tutta la durata supportata del dispositivo.

Numero verde: 800 466 820

[blog.it.fujitsu.com](http://blog.it.fujitsu.com)

<http://choosepeopleoverpasswords.global.fujitsu.com/>



STYLISTIC Q775



LIFEBOOK S935



ESPRIMO Q956 Mini PC

© Copyright 2017 Fujitsu Technology Solutions. Fujitsu, il logo Fujitsu e i marchi Fujitsu sono marchi di fabbrica o marchi registrati di Fujitsu Limited in Giappone e in altri paesi. Altri nomi di società, prodotti e servizi possono essere marchi di fabbrica o marchi registrati dei rispettivi proprietari e il loro uso da parte di terzi per scopi propri può violare i diritti di detti proprietari. I dati tecnici sono soggetti a modifica e la consegna è soggetta a disponibilità. Si esclude qualsiasi responsabilità sulla completezza, l'attualità o la correttezza di dati e illustrazioni.

Schermate simulate, soggette a modifica. App Windows Store vendute separatamente. La disponibilità di app e l'esperienza possono variare in base al mercato.

App Windows Store vendute separatamente. L'offerta di aggiornamento a Windows 10 è valida per i dispositivi Windows 7 e Windows 8.1 qualificati, inclusi i dispositivi che già possiedi. L'offerta è valida per un anno dopo la disponibilità dell'aggiornamento a Windows 10.

Per maggiori informazioni vai su: [windows.com/windows10upgrade](http://windows.com/windows10upgrade)

\* Ulteriori requisiti potrebbero essere applicati in futuro. Potrebbero essere addebitati costi per l'accesso a Internet

