

DIRECTION

Reportec

LA DIGITAL ECONOMY AL SUPPORTO DEL BUSINESS

A low-angle photograph of the Statue of Liberty in New York City. The statue is the central focus, standing on a stone pedestal. She is holding a torch in her right hand and a tablet in her left. The background is a clear blue sky with some light clouds. The top of a white building with a tiled roof is visible at the bottom of the frame.

**L'IT durante il Covid
cresce e si reinventa**

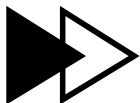


La sostenibilità di Green Mountain è supportata dalle tecnologie di gestione termica e di alimentazione Liebert®

Il colocator norvegese Green Mountain ha scelto le unità di raffreddamento ad alta efficienza **Vertiv™ Liebert® PCW** e l'UPS **Vertiv™ Liebert® EXL S1** per innalzare ulteriormente l'efficienza e la sostenibilità di uno dei data center più green al mondo.

Per leggere il case study completo:

[Vertiv.com/GreenMountain-IT](https://www.vertiv.com/GreenMountain-IT)



INDICE

Direttore responsabile
Gaetano Di Blasio

In redazione
Gaetano Di Blasio
Paola Saccardi
Edmondo Espa

Ha collaborato
Camillo Lucariello
Riccardo Florio

Grafica
Aimone Bolliger

Immagini
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
C.so Italia 50
20122 Milano

*Il Sole 24 Ore non ha partecipato
alla realizzazione di questo
periodico e non ha responsabilità
per il suo contenuto*

Presidente del C.d.A
Gaetano Di Blasio
Iscrizione al tribunale di Milano
n° 212 del 31 marzo 2003

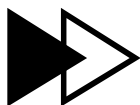
Diffusione (cartaceo ed
elettronico) 50.000 copie

Tutti i diritti sono riservati;

Tutti i marchi sono registrati e di
proprietà delle relative società.

4 L'IT DURANTE IL COVID CRESCHE E SI REINVENTA

- 6 CyberRes: le soluzioni per rendere un'azienda resiliente
- 9 Sustain Hive, per la salvezza delle api
- 10 La nuova frontiera del SIEM passa da SGBBox
- 12 CIE Telematica, soluzioni complete di telecomunicazioni e networking
- 14 Soluzioni di stampa che si adattano alla nuova normalità
- 18 L'innovazione supporta la competitività delle aziende
- 22 Soluzioni end-to-end per guidare la trasformazione digitale
- 24 Dell Technologies trasforma il modo di utilizzare la tecnologia
- 26 L'imperativo dei data center: come le aziende possono migliorare l'efficienza energetica in un mondo post-Covid
- 28 Trasformare il punto vendita in un media proprietario con le soluzioni Smart Signage BenQ
- 30 Group IB: un approccio di alto livello alla security



L'IT durante il Covid cresce e si reinventa

L'accelerazione verso il digitale, alimentata dal Covid, ha determinato un incremento degli investimenti in IT che prosegue. Oggi, in una prospettiva di post pandemia, l'IT si prepara a un nuovo corso caratterizzato da nuovi servizi e tecnologie anziché dall'evoluzione di quelli precedenti, in cui le parole chiave saranno cloud, smart working e resilienza

di Riccardo Florio

Il Covid-19 ha determinato una svolta epocale causando importanti cambiamenti. Tra questi anche un'accelerazione del processo di conversione dei canali tradizionali al digitale trasformando quella che, fino a poco tempo fa, era considerata una destinazione, in un'evoluzione in corso.

Mentre molte aziende hanno subito un forte declino, la spesa IT sta accelerando oltre le aspettative e, secondo Gartner, alla fine del 2021 raggiungerà globalmente 4206 miliardi di dollari con una crescita rispetto all'anno precedente (dove già era cresciuta di circa 1%) di circa il 9%.

Le aziende e i CEO sembrano predisposti a investire in tecnologie che abbiano una diretta correlazione con i risultati di business più che in ogni altro ambito con l'obiettivo di cavalcare le opportunità offerte dalla digital transformation. Anche se molte cose sono già cambiate, tutti gli analisti ritengono che ci troviamo in una fase in cui si è appena grattata la superficie di quello che sarà il cambiamento prossimo venturo.

L'IT dopo il Covid si prospetta, quindi, differente da quello pre pandemia perché indirizzato, soprattutto, a costruire servizi e tecnologie che non esistono ancora anziché, come è stato per molto tempo, a capitalizzare sull'evoluzione di quelli precedenti. L'obiettivo diventa quello di creare nuove opportunità di differenziazione in un mercato globale sempre più affollato.

Questo passaggio vedrà un rafforzamento del settore dei servizi IT che, infatti, ha rappresentato una delle principali aree di crescita nel 2021 con forti incrementi di spesa in settori quali l'Infrastructure as a service a supporto

	2020		2021		2022	
	Spesa (mld \$)	Crescita (%)	Spesa (mld \$)	Crescita (%)	Spesa (mld \$)	Crescita (%)
Sistemi Data Center	178,47	2,5	191,65	7,4	201,65	5,2
Software Enterprise	529,03	9,1	598,96	13,2	669,11	11,7
Dispositivi	696,99	-1,5	793,97	13,9	800,17	0,8
Servizi IT	1071,28	1,7	1176,68	9,8	1277,23	8,5
Servizi di comunicazione	1396,29	-1,4	1444,98	3,5	1481,88	2,6
Totale	3872,05	0,9	4206,23	8,6	4430,05	5,3

Previsione della spesa globale IT (Fonte: Gartner, luglio 2021)

dei carichi di lavoro “mission critical”. Le parole chiave del prossimo IT saranno cloud, smart working e resilienza mentre l’IoT tende, controcorrente, a rallentare lasciando prevedere che dovremo aspettare ancora qualche anno per usufruire delle enormi possibilità che offre.

L’Italia migliora e punta sui servizi cloud

L’Italia, per una volta, non sta a guardare. Nel Digital Riser Report 2021 redatto dallo European Center for Digital Competitiveness, che analizza come i governi hanno affrontato e gestito la transizione digitale guidata dalle tecnologie tra il 2018 e il 2020, il nostro Paese si colloca al secondo posto tra le nazioni del G7 (preceduto solo dal Canada) e all’ottavo posto tra i Paesi del G20.

Le infrastrutture digitali svolgono un ruolo vitale per molte delle nostre attività quotidiane, dalle autostrade, alle ferrovie, alle reti elettriche e il Ministero per l’innovazione tecnologica e la transizione digitale ha, recentemente, diffuso le linee guida della strategia per rafforzare le infrastrutture digitali della Pubblica Amministrazione e favorire il passaggio al cloud dei servizi pubblici.

Con il progetto “Infrastrutture digitali e cloud” si punta ad abilitare la Pubblica Amministrazione a migliorare la qualità dell’erogazione dei servizi verso cittadini e imprese attraverso l’adozione in via prioritaria del cloud. La Strategia Cloud Italia, elaborata insieme all’Agenzia per la cyber sicurezza nazionale, prevede, tra l’altro, di: classificare dati e servizi della PA in strategici, critici e ordinari; qualificare i servizi cloud attraverso un processo di scrutinio tecnologico; realizzare il Polo Strategico Nazionale dedicato ai servizi che trattano dati strategici e critici.

Collaborare e lavorare in modo smart

L’isolamento sociale causato dal Covid ha indirizzato cospicui investimenti delle aziende italiane anche verso soluzioni innovative a supporto della produttività.

La connessione alle risorse aziendali da remoto è ormai irrinunciabile ma è ormai evidente a molti che risulta inefficace da sola. Servono anche soluzioni che favoriscano la comunicazione tra team, la diffusione di conoscenza, nuovi strumenti di analisi per prendere decisioni più motivate, sistemi di automazione dei processi e dei flussi di lavoro da remoto, tool di digitalizzazione documentale e interfacce utente sempre più semplici.

Il tema della mobilità influenza anche i dispositivi personali, che si personalizzano sempre più per fattore di forma, capacità, prestazioni e sicurezza al fine di rispondere alle



esigenze specifiche di ogni tipologia di lavoratore. Anche le soluzioni di stampa diventano mobili, delocalizzate ed erogate in forma di servizio.

Tutto ciò sancisce definitivamente che il posto di lavoro è, ormai, un luogo privo di perimetro fisico, di contorni geografici e di orari fissi.

Dalla sicurezza alla cyber resilienza

In questo nuovo corso anche il concetto di sicurezza IT si amplia e si afferma quello di cyber resilienza che riunisce, essenzialmente, le aree della sicurezza delle informazioni, della continuità aziendale e della resilienza organizzativa.

La cyber resilience affronta il tema del rischio informatico per mettere un’azienda nelle condizioni di fornire in modo continuo e affidabile un risultato previsto, nonostante eventi informatici avversi (attacchi e minacce varie).

Mentre la sicurezza informatica descrive la capacità di un’azienda di proteggersi dalle minacce informatiche, la cyber resilienza si riferisce alla capacità di un’azienda di mitigare i danni di diversa natura (per esempio a sistemi, processi, reputazione) riuscendo a continuare a svolgere il proprio compito primario anche quando i sistemi o i dati sono stati compromessi. Inoltre la cyber resilienza copre sia gli attacchi informatici sia gli inconvenienti causati da altri fattori quali, per esempio, il semplice errore umano. ❁



CyberRes: le soluzioni per rendere un'azienda resiliente

La nuova business unit di Micro Focus permette di fronteggiare i rischi della trasformazione digitale abilitando la cyber resilienza

di Riccardo Florio

La trasformazione digitale sposta sistemi, processi e dati in una direzione che è più connessa, ampliando lo scenario di rischi informatici che le aziende si trovano a dover fronteggiare. Nel contesto odierno di rapida e continua evoluzione dello scenario delle minacce, diventa sempre più difficile predisporre soluzioni di sicurezza in grado di resistere a tutte le avversità. Un approccio più efficace è quello di predisporre funzionalità di cyber resilienza, che consentano all'azienda di adattarsi in modo intelligente al continuo cambiamento e di continuare a prosperare anche in presenza di condizioni avverse quali crisi, attacchi informatici, pandemia, volatilità finanziaria e così via. Solo diventando cyber resiliente un'azienda può adattarsi ad avversità imprevedibili e sconosciute ed essere preparata a riprendersi.

CyberRes: il nuovo brand per la cyber resilienza

CyberRes (<https://cyberres.com>) è la business unit di Micro Focus, uno dei principali fornitori di software enterprise al mondo, dedicata all'esigenza di garantire la cyber resilienza e una protezione efficace di dati, applicazioni e identità digitali. Le soluzioni software che abilitano questo obiettivo sono organizzate nelle famiglie ArcSight, Fortify, Voltage e NetIQ e sorrette dalla tecnologia di machine learning Interset.

"Parlare di cyber resilienza - spiega Pierpaolo Ali, Director CyberRes Southern Europe di Micro Focus - significa predisporre un modello integrato di governance della sicurezza pensato per garantire la continuità operativa mentre l'infrastruttura aziendale si trova a dover affrontare continue minacce e attacchi. Significa organizzare sistemi, tecnologie e processi in modo tale che sia possibile predisporre le contromisure necessarie per bloccare attacchi, eliminare vulnerabilità e impedire minacce prima ancora che l'infrastruttura ne sia interessata."

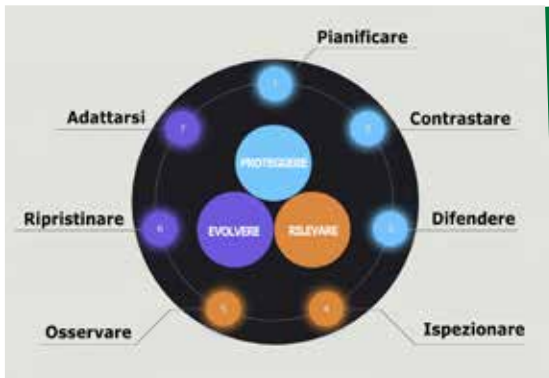
I tre capisaldi della cyber resilienza

Per conseguire la cyber resilienza CyberRes ha sviluppato un'ampia gamma di soluzioni e tecnologie integrate, organizzate in famiglie specifiche e guidate da una strategia comune incentrata sui seguenti tre principi fondamentali.

- **PROTEGGERE I DATI.** Una corretta strategia di cyber



Pierpaolo Ali, Director CyberRes Southern Europe di Micro Focus



Le 7 fasi per una cyber resilience a 360 gradi

Per verificare costantemente i progressi della cyber resilience e accelerarne l'implementazione, CyberRes ha definito un ciclo integrato, organizzato in sette fasi correlate ai tre principi di protezione, rilevamento, evoluzione.

- **Pianificare:** predisporre funzionalità di cyber governance e di rilevamento per anticipare e affrontare avversità sia di tipo informatico sia di business.
- **Contrastare:** predisporre un framework di difesa informatica capace di resistere alle minacce per il business e che sia in grado di adattarsi ai cambiamenti.

- **Difendere:** difendersi dagli eventi informatici avversi,

predisponendo condizioni di immunità e una protezione informatica attiva.

- **Ispezionare:** avere visibilità in tempo reale sulle minacce informatiche, tramite sistemi automatizzati di ricerca e rilevamento.

- **Osservare:** fare affidamento sull'automazione, sul machine learning e sul rilevamento adattivo delle minacce informatiche per contrastare le minacce future per l'azienda.

- **Ripristinare:** capacità di ripristinare rapidamente piattaforme digitali, di adattarsi e di ristabilire il corretto funzionamento dei sistemi mission-critical per evitare l'interruzione dell'attività.

- **Adattarsi:** predisporre processi continui di autovalutazione e misura dello stato delle prestazioni informatiche e di miglioramento continuo.

resilience deve occuparsi di proteggere i sistemi, le applicazioni e i dati. È necessario assicurarsi che solo gli utenti autorizzati possano accedere a sistemi e che, una volta ottenuto l'accesso, sia possibile seguirli ovunque vadano. È essenziale anche rilevare le vulnerabilità delle applicazioni, trovando eventuali punti deboli che potrebbero essere sfruttati. Infine, vanno tutelata con i più alti livelli di sicurezza la privacy dei dati e le informazioni su clienti, dipendenti e proprietà intellettuale.

- **RILEVARE LE MINACCE.** Il secondo caposaldo della cyber resilience è la capacità di rilevare quando qualcuno sta cercando di agire in modo dannoso contro di te. Questo compito può risultare molto impegnativo poiché i cyber criminali operano in modo sempre più sofisticato e molte violazioni hanno origine dall'interno. È stato valutato che il ritardo medio nel rilevamento e nel contenimento delle violazioni è di 280 giorni; durante questo periodo, i dati possono essere sottratti o distrutti e persino i sistemi possono essere danneggiati senza che nessuno se ne accorga. Per rilevare adeguatamente i rischi per la sicurezza, le aziende devono

capire quali dati detengono e dove risiedono; questo è il primo passo per riuscire a comprenderne l'importanza, a gestirli in conformità ai requisiti normativi e a ridurre al minimo il rischio di sottrazione.

- **EVOLVERE LA SICUREZZA.** Una componente importante della cyber resilience è la capacità di adattare ed evolvere la posizione di sicurezza per stare al passo con le minacce. I cyber criminali "hanno tempo" e trovano costantemente nuovi modi per sfruttare le vulnerabilità. Essere cyber resiliente significa saper anticipare i nuovi vettori di attacco attraverso la modellazione delle minacce e predisporre le difese prima che queste si trasformino in una vulnerabilità. L'evoluzione richiede la capacità di distribuire e integrare rapidamente servizi esistenti e nuovi,

sia on-premise sia nel cloud, nonché l'accesso alle best practice del settore, idealmente integrate nei prodotti e negli strumenti utilizzati per la sicurezza. Inoltre, implica la capacità di correlare rapidamente i dati utilizzando modelli matematici e tecnologie di machine learning per poter prendere decisioni basate sui dati.

Le soluzioni CyberRes per la cyber resilienza

"L'insieme delle soluzioni CyberRes di Micro Focus fornisce gli elementi per implementare una protezione efficace, predittiva e intelligente necessaria per garantire la cyber resilience richiesta dal nuovo mondo digitale - osserva Pierpaolo Ali - Le soluzioni software CyberRes sono organizzate in famiglie specifiche, integrabili tra loro e con soluzioni di terze parti, che abilitano

un approccio di sicurezza efficace favorendo, nel contempo, un percorso di aggiornamento che garantisce la protezione degli investimenti già effettuati.”

Un tassello centrale nel modello di cyber resilienza proposto da Micro Focus è svolto da **Interset**, una tecnologia di machine learning non supervisionato che permette di effettuare analisi approfondite degli utenti e delle entità e di individuare anomalie di comportamento.

Interset è integrata all'interno di **ArcSight**, una piattaforma di Security Information and Event Management (SIEM) di tipo modulare e integrata, in grado di analizzare in tempo reale grossi flussi di dati e di effettuare un'analisi completa degli eventi di sicurezza e una protezione in tempo reale contro attacchi noti e sconosciuti. Ad accelerare ulteriormente il rilevamento e la risposta alle minacce concorre **ArcSight SOAR**, la piattaforma di Security Orchestration, Automation and Response integrata nel SIEM che consente di radunare centralmente gli avvisi sulle minacce, riducendo i tempi

di indagine a pochi minuti e attivando automaticamente azioni di risposta e ripristino.

La cyber resilienza richiede la predisposizione di una gestione centralizzata di identità e accesso che copra utenti, dispositivi, cose e servizi. A questa esigenza CyberRes indirizza la famiglia **NetIQ** con cui è possibile gestire il "chi" (dipendenti, clienti) e il "cosa" (dispositivi, servizi) accede a sistemi e dati. Conoscere i modelli normali di queste identità rende più facile identificare la comparsa di modelli anormali di comportamento. La famiglia di prodotti NetIQ favorisce la predisposizione di un modello di sicurezza Zero Trust, basato sul principio che non esistano situazioni, sistemi o utenti che possano essere considerati affidabili a priori e che il livello di accesso fornito debba essere sempre quello minimo necessario allo svolgimento del proprio compito.

La famiglia **Voltage SecureData** mette a disposizione una serie di tecnologie innovative e brevettate di cifratura e di accesso sicuro per la protezione dei dati sia strutturati sia destrutturati.

Alla base di queste soluzioni vi è un modello di sicurezza che prevede di implementare il meccanismo di difesa e protezione direttamente sul dato o sui sistemi che lo trattano. Con le soluzioni Voltage SecureData i dati restano sempre cifrati dal momento della loro creazione fino alla loro cancellazione sicura. Persino durante l'utilizzo, grazie a tecniche di mascheramento brevettate e uniche sul mercato, le soluzioni Voltage permettono di mantenere cifrati i dati anche all'operatore che li sta trattando.

La cyber resilienza richiede che le applicazioni siano mantenute sicure durante il loro intero ciclo di vita a partire dalla fase di sviluppo integrando strumenti di controllo e test di sicurezza direttamente nelle piattaforme di sviluppo. Alla resilienza delle applicazioni CyberRes indirizza la gamma di soluzioni **Fortify** che abilitano test di sicurezza delle applicazioni in modalità statica sul codice sorgente, in modalità dinamica mentre sono in esecuzione e in ambiente mobile. Sono disponibili anche come servizio in cloud (Fortify on Demand). ❄





Sustain Hive, per la salvezza delle api



Cyber-Bee, azienda di servizi e consulenza in Cybersecurity, e Libraesva, fornitore di soluzioni di email security, confermano la loro partnership in un progetto che coniuga la sicurezza tecnologica con quella ambientale

di Camillo Lucariello

Nel 2021, che prova a lasciarsi alle spalle la pandemia, nasce il progetto di Cyber-Bee e Libraesva di adozione di 75 arnie, per promuovere un business etico e sostenibile con ricadute e impatti sociali e ambientali duraturi.

I partner di Libraesva e Cyber-Bee per Sustain Hive sono 17tons.earth – ecosistema fondato con l'obiettivo di contribuire alla riduzione dell'impronta carbonica e innestare un ciclo produttivo sul modello degli ecosistemi naturali – Ovriè – azienda apistica che pratica nomadismo nelle valli delle Alpi Cozie (Piemonte) e Apisfero, che metteranno a disposizione le arnie e la tecnologia BeeVS di monitoraggio degli alveari.

Il lodevole progetto di corporate responsibility unisce e consolida la partnership tra Cyber-Bee e Libraesva con un gusto particolarmente dolce.

Come sottolinea Luca Gabrielli, Amministratore di Cyber-Bee – «La sicurezza tecnologica oggi non può prescindere dalla sicurezza dell'ambiente in cui ci muoviamo. Riteniamo sia giunto il momento di assumersi una responsabilità chiara nei confronti del nostro pianeta, per questo abbiamo scelto di contribuire alla sua salvaguardia anche all'interno di contesti business».

Libraesva e Cyber-Bee promuoveranno un roadshow sulla sicurezza, fra giugno e dicembre, in cui parleranno del proprio business ma faranno anche azione informativa e formativa ai propri ospiti. Ogni partecipante riceverà il Certificato di Adozione di 17tons.earth, report periodici del monitoraggio e miele prodotto dalla propria arnia.

Le arnie saranno monitorate tramite i

sensori BeeVS (Bee Varroa Scanner) forniti da Apisfero, che usano l'Intelligenza Artificiale per individuare la presenza di Varroa sul fondo degli alveari. In Italia la Varroa è la prima causa di morte delle api.

Similitudini tra virus informatici e parassiti delle api

Così come nella Cyber sicurezza la sfida è prevedere e vincere gli attacchi informatici degli hacker, nell'apicoltura la sfida è quella di intercettare gli attacchi patogeni della Varroa Destructor, che è in grado di colpire api adulte e le covate, nelle quali si annida. Lo strumento di monitoraggio elettronico, Bee Varroa Scanner (BeeVS), si basa sulla tecnologia e in particolare su algoritmi di AI capaci di contare in pochi secondi la Varroa presente sul fondo dell'alveare con una precisione molto superiore a quella dell'occhio umano.

«Siamo lieti di sostenere l'iniziativa di Cyber-Bee e di contribuire pragmaticamente a proteggere il nostro ecosistema in cui le api svolgono un ruolo assolutamente non marginale» dichiara Antonio Serra Sales Director Italy di Libraesva.

Le similitudini tra le dinamiche e le logiche di attacco informatico e quelle di infezione da agente patogeno sono maggiori di quanto ci si aspetterebbe. È fondamentale farsi portatori di Cultura e informazione per creare un mondo più consapevole e adottare buone pratiche per proteggersi – da dietro lo schermo di un pc. ❁



La nuova frontiera del SIEM passa da SGBox

Il vendor italiano, tramite una rete di partner qualificati, propone alle aziende un modello di sicurezza basato sull'approccio "detection and response", che consente di intervenire proattivamente nell'individuazione delle minacce. Inoltre, tramite i servizi di "SIEM as a Service" e "SOC as a Service" consente anche alle PMI di dotarsi di un sistema avanzato di protezione.

di Gaetano Di Blasio

Al giorno d'oggi la sicurezza informatica è diventata un aspetto irrinunciabile per le imprese, che devono confrontarsi con uno scenario in costante evoluzione, dettato anche dalla trasformazione digitale in atto. Per assicurare la continuità del business, è necessario quindi adottare sistemi che consentano di tenere sotto controllo in modo trasparente tutti i dati, le applicazioni e i processi in esecuzione all'interno del nuovo ampio perimetro aziendale. L'implementazione dei sistemi di nuova generazione richiede però competenze e risorse che, per molte aziende - soprattutto nel settore della piccola e media impresa - rischiano di diventare troppo onerose o complesse.

SGBox, security vendor italiano con oltre 10 anni di esperienza nella produzione di software, ha ridefinito l'approccio alla cybersecurity e alla compliance (GDPR, ISO27001, PCI-DSS,.) sviluppando una piattaforma SIEM (Security Information and Event Management) che permette di individuare con tempestività eventuali minacce ai danni delle infrastrutture IT delle aziende di ogni dimensione. Si tratta di un'architettura modulare, scalabile e di facile utilizzo per la gestione dei log, il vulnerability management, il rilevamento di attacchi informatici, la conformità e l'auditing che si adatta alle aziende di tutte le dimensioni. Queste informazioni alimentano un motore di correlazione e un sistema di analisi che permettono di fornire una report completo sullo stato della rete e adottare risposte automatiche contro le minacce di sicurezza.

A febbraio 2021 è stata rilasciata la versione 5 della piattaforma, che integra un back-end completamente ridisegnato per offrire un incremento delle performance di accesso e storicizzazione dei dati. In particolare, il sistema permette ora una nuova modalità di organizzazione dei log raw e degli eventi mediante strumenti di gestione avanzata dei dati, senza però rinunciare alle funzionalità di protezione (cifatura, firma e marcatura temporale) delle informazioni. Il nuovo backend consente di ottenere anche un aumento delle prestazioni nell'estrazione e nell'analisi, operando su centinaia di milioni di eventi. Inoltre, è stata introdotta una funzionalità di riconoscimento automatico e configurazione delle fonti dati note, per minimizzare il processo di

*Massimo Turchetto,
Ceo e Founder di SGBox*



setup iniziale e di aggiornamento delle configurazioni. La nuova edizione della soluzione SIEM SGBBox offre numerosi miglioramenti nell'interfaccia utente, con ottimizzazioni e nuove funzionalità di root cause analysis delle dashboard e la possibilità di eseguire ricerche complesse con operatori logici. Recentemente è stata introdotta anche una nuova funzionalità per l'auditing avanzato dei sistemi MS Windows.

La piattaforma può essere gestita on premise o in modalità "as a service" basata su private cloud, in versione single o multi-tenant dedicata ai partner MSSP, che rende accessibile a tutti l'utilizzo di un sistema di sicurezza avanzato senza la necessità di allocare risorse dedicate.

Le piccole imprese vivono un vero paradosso, da una parte sono esposte alle stesse tipologie di minacce informatiche che interessano le grandi aziende, multinazionali comprese, mentre dall'altra non hanno la disponibilità di budget che consente loro di dotarsi di sistemi evoluti come il SIEM, indispensabili per proteggere la loro attività dagli attacchi dei pirati informatici

L'importanza del SIEM e del SOC dedicato

I sistemi SIEM di SGBBox, tanto quello tradizionale quanto quello gestito, permettono di registrare qualsiasi evento di sicurezza all'interno dell'infrastruttura, di normalizzare i dati e analizzarli grazie a strumenti evoluti, estraendo le informazioni che permettono di rilevare eventuali attacchi informatici. Una dotazione di sicurezza che permette di tenere sotto controllo tutte le attività e l'integrità dei dati aziendali anche in uno scenario complesso come quello attuale, che attraverso le piattaforme



Dashboard Risk

cloud e la diffusione di servizi IT esternalizzati ha allargato esponenzialmente il perimetro dei sistemi informatici, anche nelle realtà di piccole dimensioni. La disponibilità di un sistema SIEM e di un SOC dedicato, normalmente ad appannaggio di aziende con notevoli risorse economiche, consente anche di avvalersi di un servizio di monitoraggio e controllo attivo 24H. La gestione è affidata al team interno di SGBBox e - grazie anche al supporto di partner - permette di sfruttare al massimo la flessibilità e la granularità di analisi della piattaforma.

«Aiutiamo i piccoli a fornire soluzioni da grandi - afferma Massimo Turchetto, CEO e founder di SGBBox -. Non tutte le imprese possono contare su un team di esperti di sicurezza che siano in grado di analizzare i dati e prendere le contromisure necessarie. La nostra formula 'SIEM as a service' si rivolge precisamente a queste realtà e consente loro di avere una squadra di esperti specializzati nell'analisi dei log e nella valutazione della minaccia, sgravando il reparto IT da compiti che rischiano di saturare la loro attività. Da tempo pensavamo a un modo per aiutare i nostri rivenditori più

piccoli ad offrire un servizio di alto valore, ma continueremo ad appoggiarci ai nostri attuali partner per il mercato enterprise».

Un forte piano di internazionalizzazione

Negli ultimi anni il vendor ha dato il via a un importante piano di espansione a livello internazionale, supportato da partnership strategiche, come quella con Arrow, Technorizon Group, Ajoomal, Linkshadow e Round Robin Tech. Il forte know-how di queste realtà ha permesso a SGBBox di ampliare i propri confini, consolidando la propria presenza in mercati già conosciuti, ma anche di portare il proprio SIEM in nuovi territori. Oggi è presente in Africa, India, Medio Oriente e Penisola Iberica. «Queste alleanze ci hanno dato l'opportunità di conoscere meglio le dinamiche di Paesi diversi da quello italiano e di entrare in contatto diretto con le aziende del territorio. Questo ci permette di posizionare nel modo migliore il nostro prodotto sul mercato e dimostrare come possa assecondare in modo efficace le principali esigenze di sicurezza IT», spiega Turchetto. ❁



CIE Telematica, soluzioni complete di telecomunicazioni e networking

Fondata nel 1994, CIE Telematica adotta un approccio di successo proponendosi come partner che opera a fianco dei clienti per realizzare soluzioni di alto profilo

di Camillo Lucariello

Molte aziende di carattere commerciale attive sul mercato ICT Italiano si propongono spesso come “*box mover*”, ossia come semplici venditori di tecnologia preconfezionata, spesso realizzata all'estero. Un approccio molto diverso da quello scelto da CIE Telematica (<https://cietelematica.com/>), che approccia il mercato come un consulente a tutto tondo. «Il valore aggiunto che offriamo ai nostri clienti comprende progettazione, consulenza, supporto tecnico-commerciale pre e post-vendita – spiega **Luigi Meregalli, amministratore e fondatore dell'Azienda** – per valutare con loro problematiche da risolvere e soluzioni, di networking o di *Data Security*». La missione per cui CIE Telematica è stata fondata nel lontano 1994 è quella di: «trattare tecnologia per le telecomunicazioni e il networking, sviluppata e prodotta da leader internazionali, introdurla sul mercato Italiano per renderla disponibile a clientela di fascia medio-alta e professionale». Oggi CIE ha circa 20 collaboratori e un fatturato che si aggira sui 7 milioni di euro: «Proponiamo prodotti e sistemi che integriamo per i nostri clienti». Recentemente, CIE si è arricchita di soluzioni per reti d'accesso, rivolte soprattutto ai carrier e a grandi clienti di livello *enterprise*, soluzioni che comprendono switch, router ad alta affidabilità e gateway, per «poter fornire servizi di tipo TDM (*Time-Division Multiplexing*, una tecnologia legacy molto diffusa, ndr) sulle reti a commutazione di pacchetto odierne». I prodotti introdotti nella gamma offerta da CIE Telematica hanno «caratteristiche di robustezza e di funzionalità avanzate, in grado di operare anche in condizioni ambientali estreme. Si tratta quindi di prodotti *ruggedized*, sia switch che router, router 4G e via dicendo, a cui poi abbiamo aggiunto anche tutta la parte di *Data Security*». Tra i prodotti compresi in quest'ultima categoria, CIE offre firewall e soluzioni di connettività per l'autenticazione di utenti remoti.

Nuovi prodotti e nuovi clienti

«Qualche anno fa – prosegue Meregalli –, abbiamo siglato una partnership con **Lenovo**, che ci ha dato la possibilità di distribuire terminali, quindi la parte di pc laptop e desktop, a cui si aggiungono server e soluzioni di storage». Inoltre, la partnership con **Cisco** ha consentito a CIE Telematica

di fornire soluzioni di *collaboration*, basate sulla soluzione **WebEx**, ottimali per la Dad (Didattica a distanza) scolastica del periodo del lockdown pandemico. «Sono state fornite ai clienti soluzioni interattive particolarmente adatte all'ambiente scolastico e alle sale riunioni virtuali».

La clientela di CIE si può suddividere in 4 aree di mercato particolari: per primi, gli **operatori di telecomunicazioni**, cosiddetti *Tier 1*. cioè i più importanti.



Luigi Meregalli, founder e general manager di Cie Telematica

«Per esempio, aziende del calibro di Telecom o Fastweb, che utilizzano la nostra tecnologia sia su reti d'accesso in rame e su fibra ottica, dedicate a clienti business». Per alcuni clienti, inoltre, CIE ha sviluppato soluzioni di backup su reti 4G, per connettività Vdsl o su fibra.

Un altro segmento di mercato in cui CIE Telematica vanta diversi clienti è quello dei **trasporti**, con clienti come RFI (Rete Ferroviaria Italiana) e Autostrade per l'Italia, «cui forniamo principalmente soluzioni di networking e telecomunicazioni – conferma Meregalli -. Si tratta di soluzioni spesso di tipo *legacy*, dato che molti clienti hanno ancora terminali e connessioni su rete TDM, che le nostre soluzioni aiutano a migrare sulla più recente *Packet Switching*, la commutazione di pacchetto». Un'altra azienda con cui CIE lavora molto in ambito trasporti è **Hitachi**, fornitore di dispositivi per il segnalamento ferroviario e su metropolitane. «Le nostre soluzioni di networking e telecomunicazioni sono utilizzate anche da **Leonardo**, azienda di **Finmeccanica**», aggiunge Meregalli, soprattutto in ambito aeroportuale (controllo del traffico aereo). Sempre con Leonardo sono in corso studi per progetti legati alle smart city, come l'impiego di sensori IoT (*Internet-of-Things*) e gateway in tecnologia LoRa (*Long Range*), molto diffusa per la connessione di sensori intelligenti.

Un terzo segmento in cui è attiva CIE è quello della **System Integration**, con clienti del calibro di **Siemens**, per esempio.

Infine, il quarto e ultimo segmento è quello dedicato alle **Utility**. «Tutte le società che forniscono luce, gas, acqua e che hanno bisogno di soluzioni

di telecomunicazioni, networking, security e IT in generale. Molti si sono già dotati di contatori intelligenti, per esempio, che impiegano tecnologie LoRa o SIM cellulari e reti APN per collegare i contatori alle centrali».

E nel prossimo futuro? «Analizzando i dati del periodo pandemico più intenso, abbiamo visto un notevole aumento dell'eCommerce – conclude Meregalli -. Per questo, abbiamo appena avviato il nostro sito online dedicato appunto al commercio elettronico. Pensiamo di veicolare su questo canale soprattutto i prodotti Lenovo, oltre ad adattatori ottici, switch e router che siano abbastanza semplici da utilizzare». Infine, anche dal punto di vista dei servizi ci sarà una importante evoluzione, «che in parte è già cominciata, a causa del lockdown che ci ha costretti a rivedere le modalità di erogazione dei corsi di formazione e di assistenza tecnica ai clienti. Abbiamo implementato dei tool, che utilizzeremo sempre di più in futuro, che ci consentono di fare la diagnostica a distanza dell'installazione del cliente, consentendoci, quando necessario, di spedirgli direttamente la parte eventualmente guasta da sostituire e tutta l'assistenza remota necessaria». Una strategia che sicuramente porterà CIE Telematica a continuare a crescere anche nel prossimo futuro. ❁



Soluzioni di stampa che si adattano alla nuova normalità

Le nuove regole di distanziamento sociale impongono nuove modalità di gestione dell'operatività sia in ufficio sia in smart working. Brother offre soluzioni di stampa che si adattano alle nuove esigenze per non perdere competitività ed efficienza



di Paola Saccardi

La crisi innescata dalla pandemia da Covid-19 ha reso necessario un cambiamento repentino nelle modalità di lavoro delle persone e le aziende hanno dovuto ridisegnare gli spazi di lavoro comune oppure hanno adottato lo smart working per rispettare le nuove norme di distanziamento sociale.

La velocità di risposta delle aziende nel riorganizzare le modalità di lavoro ha rappresentato un aspetto fondamentale per sopravvivere alla crisi e preservare la competitività sul mercato. In questo senso la trasformazione digitale delle aziende si è resa ancor più urgente e necessaria, poiché la tecnologia consente di avere gli strumenti necessari per assicurare l'operatività quotidiana in modo efficiente.

Tecnologie come Internet of Things, Big Data, Analytics e smart device hanno permesso di mantenere importanti vantaggi competitivi.

Nel percorso verso la trasformazione digitale un aspetto rilevante è rappresentato anche dalla gestione dei flussi documentali, con la necessità di riformulare i tradizionali cicli cartacei e integrarli in nuovi processi digitali.



Come spiega Brother, a spingere le aziende in questa direzione è soprattutto la promessa di una riduzione dei costi dei processi documentali e di stampa, attraverso l'eliminazione delle inefficienze: un'operazione, spiega la società, capace di generare risparmi al di sopra del 25%, con punte fino al 40%.

Un esempio di gestione inefficiente potrebbe essere l'utilizzo di parchi macchine squilibrati rispetto agli effettivi bisogni degli utenti, l'uso incontrollato del colore, il completo inutilizzo del semplice fronte-retro, la difficile gestione delle scorte di consumabili, la scarsa integrazione dei flussi documentali e così via. Una moltitudine di punti deboli che i servizi di stampa gestita sono in grado di eliminare, offrendo un servizio "All-inclusive" dai costi certi e prevedibili.

Grazie a software di print management specifici, l'offerta MPS (Managed Print Services) di Brother offre alle aziende un maggiore controllo sui costi, riducendo gli sprechi con quote massime di stampa attribuite in funzione del ruolo degli utenti e l'introduzione di alcune funzionalità specifiche: come quella di Pull Printing, che consente di produrre le stampe solo in presenza di chi le ritira.

Inoltre consente la distribuzione correttamente bilanciata dei dispositivi in base alle effettive esigenze degli utenti e contribuisce a ridurre i costi normalmente associati ai sistemi centralizzati, che per soddisfare tutte le necessità sono spesso sovradimensionati.

Il software di print management invece è in grado di attivare e monitorare le attività di printing che arrivano da tutti gli endpoint, inclusi mobile device come smartphone e tablet.

Brother assicura anche il controllo delle stampe in uscita mediante una soluzione integrata che permette di assegnare ad ogni utente funzioni di stampa differenziate, attivabili attraverso un'autenticazione con PIN o card Nfc, il cui lettore è già integrato nel dispositivo Brother.

PULL PRINTING

Chiamata anche 'Follow-me printing', la funzionalità di Pull Printing permette agli utenti di inviare i documenti a sistemi di stampa condivisi e stabilire, previa autenticazione, quando e cosa stampare. Questo permette di bloccare tutti gli accessi non autorizzati ai singoli dispositivi, di garantire la privacy dei documenti prodotti e di evitare stampe duplicate o non più necessarie, facendo risparmiare quindi su carta e consumabili.

I servizi di stampa gestita

Per migliorare l'efficienza dei flussi documentali le aziende possono utilizzare i servizi di stampa gestita, un aspetto utile soprattutto in contesti lavorativi orientati allo smart working. Parallelamente, l'approccio consolidato dei Managed Print Services consente di ridurre in modo significativo i costi e i rischi tradizionalmente associati alle infrastrutture di printing "non gestite", consentendo alle organizzazioni di sfruttare i benefici associati al modello as-a-service.



Sempre in ambito sicurezza e prevenzione delle violazioni di documenti memorizzati sugli hard disk interni alle periferiche, buona parte dei dispositivi Brother non necessita di dischi fissi per l'esecuzione delle operazioni di stampa. Per impedire, invece, fughe di informazioni, le macchine laser di fascia alta sono tutte dotate delle funzionalità di sicurezza TLS/SSL.

Soluzioni per nuove modalità di lavoro

Brother ha adattato le proprie stampanti e i multifunzione alle

nuove esigenze delle aziende consentendo anche il contenimento dei costi di stampa.

Le caratteristiche di cui sono dotate le rendono flessibili e performanti, con tecnologia di ultima generazione per garantire risultati ottimali anche ai lavoratori in smart working.

La pandemia ha reso necessario modificare anche l'allocazione delle periferiche negli uffici per rispettare meglio le nuove indicazioni di sicurezza e in particolare, in Brother, applicano il processo di **Balanced Deployment**, una risposta concreta a questa nuova

esigenza.

In pratica grazie all'utilizzo di *stampanti A4 compatte e versatili* si possono sostituire le stampanti A3 che richiedevano di essere collocate all'interno degli uffici in posizioni perimetrali dove le persone potessero mettersi in coda per ritirare i documenti stampati. Questa modalità, infatti, potrebbe essere rischiosa perché causa lunghe code e assembramenti tra dipendenti, oltre a non garantire la privacy necessaria. Con il **Balanced Deployment**, invece, le aziende possono rispettare meglio le normative sanitarie.

Le stampanti A4 sono compatte e collocabili in ogni postazione, su mobiletti o scrivanie, garantendo un maggior distanziamento sociale tra i dipendenti. I dispositivi, essendo nelle immediate vicinanze di chi stampa, evitano code o assembramenti per ritirare il documento. Inoltre, questo significa anche una maggiore produttività dei dipendenti a causa di minori interruzioni dell'attività



BROTHER PAGINE+

Pagine+ è l'offerta MPS che Brother ha dedicato in particolare alle piccole e medie imprese. Semplici e flessibili, questi servizi di stampa gestita sono erogati in ambito output (stampanti e dispositivi multifunzione, laser e inkjet, monocromatici e a colori) e proposti al mercato in tre semplici formule.

La prima prevede il pagamento di un canone periodico, comprensivo di attività d'installazione, fornitura di consumabili e assistenza tecnica, oltre a un certo numero di pagine comprese stabilito in base ai carichi medi mensili dell'azienda. Le stampe che eccedono questa quota vengono fatturate a parte e pagate in modalità posticipata.

La seconda formula, più propriamente "a consumo", prevede le attività d'installazione, la fornitura di consumabili e l'assistenza tecnica, con una fatturazione variabile in funzione dell'effettivo numero di pagine stampate. Di mese in mese il cliente è chiamato, dunque, a corrispondere solo ciò che realmente produce.

L'ultima formula, "a consumabile", prevede invece il pagamento di un canone comprensivo delle attività d'installazione e di assistenza tecnica, oltre che della fornitura di un numero predeterminato di toner o cartucce. L'ecedenza viene fatturata a parte su base periodica.

lavorativa.

Brother, inoltre, garantisce che le soluzioni di stampa A4 offrono prestazioni assimilabili a quelle di una stampante A3, ma in dispositivi compatti, robusti e performanti. Le stampe sono di alta qualità e in tempi ridotti. Le funzionalità avanzate sono disponibili anche da dispositivi smart, servizi di cloud printing e display integrati per una migliore gestione e compatibilità con la rete aziendale.

In pratica, le stampanti Brother soddisfano tutte le esigenze degli uffici moderni grazie alla diversificazione del lavoro, ai punti di scansione dedicati, al numero limitato di persone connesse alla stampante. La tecnologia laser permette inoltre di ridurre il consumo energetico e le emissioni di CO2. Con la modalità eco si riduce il consumo energetico senza perdere la qualità e con la modalità risparmio toner si aumenta la capacità della cartuccia per le stampe di tutti i giorni.

Le soluzioni per il retail

Per soddisfare le esigenze dei clienti in continuo cambiamento e supportare le aziende in ambito retail in questa sfida quotidiana Brother offre soluzioni che consentono di ottimizzare i processi e i flussi di lavoro.

Con il **servizio di stampa gestita Page+™** Brother consente di ottimizzare, monitorare e gestire in modo efficiente le risorse printing in azienda e nei punti vendita. I vantaggi includono: la gestione centralizzata del parco affidata al produttore, visibilità e monitoraggio grazie a un'unica console web, assistenza completa e stampe di qualità. Grazie alla possibilità di personalizzare le funzionalità dei dispositivi, di utilizzare la tecnologia NFC e di digitalizzare



i documenti di vendita e di trasporto, ogni punto vendita può migliorare tutti gli aspetti legati alla sicurezza e alla gestione dei flussi di lavoro.

Per aumentare la visibilità nei punti vendita si possono anche utilizzare le stampanti **multifunzione Inkjet A3** che consentono la stampa di grandi formati con colori vivaci e testo nero nitido per la migliore visibilità.

Un'altra soluzione utile in ambito retail sono le **etichettatrici P-touch** e le **stampanti di etichette** con cui è possibile stampare anche codici a barre, segnaletica temporanea, informazioni di scaffale e così via. Le etichette sono pre tagliate e i rotoli consentono di creare etichette continue fino a un metro di lunghezza. Inoltre sono compatibili con pc, Mac e Android, con connessioni USB, Wifi e Bluetooth.

A questi si aggiungono i nuovi modelli di **scanner** Brother con molte funzionalità e dotati di connettività di rete completa, che consentono a più utenti di acquisire facilmente, memorizzare, recuperare, modificare e condividere documenti in una varietà di formati, senza bisogno di un pc. Grazie al sistema anti-inceppamento, all'ampia

possibilità di scansione direttamente da touchscreen o dai tasti funzione programmabili, alla flessibilità nella gestione delle tipologie di carta (27-413 g/m²), il flusso di lavoro può essere gestito facilmente ottimizzando costi e tempi.

Da tenere presente sempre in ambito retail anche la **gamma RJ** che fa parte del mix di tecnologie mobile per questo settore. La stampante portatile RJ si integra con i sistemi gestionali aziendali della Centrale, così che ogni punto vendita possa effettuare il repricing senza spostare il prodotto dallo scaffale, in tempo reale, eliminando eventuali possibili errori umani e ottimizzando tutto il processo, spesso oneroso in termini di tempi e di personale.

Inoltre grazie alle opzioni di connettività USB, Bluetooth, Wifi, MFi e la compatibilità AirPrint, assieme all'ampia gamma di accessori e funzionalità offrono vantaggi a chi lavora direttamente in campo e ha necessità di stampare in qualsiasi momento della giornata.*



L'innovazione supporta la competitività delle aziende

Ricoh spiega come le aziende possono continuare a crescere investendo in strumenti che abilitano modalità di lavoro ibrido e consentono alle persone di lavorare ovunque si trovino

di Gaetano Di Blasio



Le aziende di ogni dimensione e settore stanno cercando la propria strada verso la ripresa e, come ci spiegano i manager di Ricoh, potranno farlo soprattutto investendo in strumenti e processi capaci di favorire l'innovazione, il coinvolgimento dei dipendenti, l'interazione con i clienti e la competitività.

Attraverso soluzioni e servizi, aggiunge in Ricoh, è possibile migliorare la customer experience, automatizzare i processi, abilitare modalità di lavoro ibrido e sicuro, incrementare la produttività in modo più sostenibile, ponendo sempre le persone al centro.

Si tratta di elementi fondamentali per essere flessibili nell'attuale scenario competitivo, per il quale in Ricoh hanno sviluppato la proposta "Work Together, Anywhere". Si tratta di un'offerta di soluzioni e servizi sviluppata a partire dalle esigenze delle aziende e dei dipendenti e in grado di adattarsi alle organizzazioni di ogni dimensione. In particolare, l'offerta indirizza i seguenti ambiti:

- **Automazione dei processi:** la piattaforma DocuWare basata sul cloud consente di digitalizzare i flussi di lavoro



inquadrare per approfondimenti online



e di automatizzarli per una gestione ottimale, anche da remoto.

- **Remote Working:** le soluzioni Ricoh per la **collaboration** aiutano le persone a lavorare in modo smart e produttivo, sia in ufficio che da remoto.
- **Infrastrutture e soluzioni in cloud:** Ricoh progetta e implementa **infrastrutture IT efficienti, sicure e scalabili** per cogliere tutti i vantaggi della digitalizzazione.
- **Luoghi di lavoro smart e sicuri:** sistemi per la **gestione degli ingressi, Smart Locker e soluzioni per la prenotazione delle scrivanie e delle sale riunioni** consentono

di realizzare un workplace sicuro e flessibile.

- **Customer Experience:** grazie alle soluzioni di Ricoh, i dipendenti delle aziende possono **accedere alle informazioni utili** per migliorare l'interazione con i clienti e la loro soddisfazione.

Sono molte le aziende che hanno già scelto le soluzioni e i servizi Ricoh ottenendo così vantaggi sia nel breve che nel lungo termine.

Gestione documentale automatizzata e intelligente

Un esempio di come le soluzioni Ricoh che sfruttano l'intelligenza artificiale possano aumentare la competitività delle aziende viene dal progetto realizzato presso l'azienda **Allieri Trasporti** e basato sulla piattaforma **DocuWare**. Nata nel 1967, Allieri Trasporti opera nel settore dello stoccaggio, del trasporto e della logistica di merci zootecniche, zootecniche e pericolose (ADR), sia liquide che solide.

L'azienda offre servizi personalizzati ai clienti ed è in grado di operare su tutto il territorio nazionale movimentando oltre 10.000 tonnellate di merci al giorno, con una media di circa 200 consegne giornaliere.

Allieri ha deciso di **digitalizzare e automatizzare la gestione dei documenti di trasporto**. Per farlo ha scelto la piattaforma DocuWare che integra un sistema di **intelligenza artificiale** in grado di 'apprendere' il posizionamento dei dati all'interno di documenti tra loro eterogenei.

L'adozione della piattaforma DocuWare di Ricoh ha consentito all'azienda di implementare un processo digitale per la gestione dei DDT.

In pratica, ad ogni DDT viene applicata un'etichetta con un codice a barre che consente di protocollare e perciò identificare il documento in modo univoco. Il documento viene scansionato e importato in DocuWare che "legge" i campi da gestire. I dati "letti" vengono utilizzati per la gestione di due flussi di lavoro: quello della fatturazione e quello alla base del trasporto.

«Allieri Trasporti - spiega Daniela Ambrosini, Responsabile Logistica di Allieri Trasporti - è da sempre un'azienda molto innovativa e all'avanguardia. C'è però un aspetto che avevamo necessità di migliorare e di ottimizzare: la gestione dei documenti di trasporto. I DDT, infatti, erano gestiti in modalità cartacea e mediante processi manuali con tutte le problematiche connesse. «Ci siamo resi conto - prosegue Ambrosini - che era necessario accelerare l'innovazione digitalizzando questi documenti. Per farlo ci siamo rivolti a Ricoh che era già nostro partner per il printing».

L'adozione della piattaforma di Ricoh ha consentito all'azienda di trasporti di migliorare il servizio al cliente, l'efficienza e velocità nella gestione dei processi, l'accuratezza delle informazioni, con anche la possibilità di gestire meglio le eccezioni.

Rinnovare l'infrastruttura IT

NWG Italia, Società Benefit e B-Corp, è un'azienda attiva nel settore della green economy che si occupa di efficienza energetica domestica e di installazione di apparecchiature a basso impatto, come i pannelli fotovoltaici. Nata nel 2003, NWG Italia fa parte della costituenda rete d'impresе NWG New World in Green e può contare su



oltre 40 dipendenti e oltre 7.000 caricati alla vendita diretta a domicilio. Innovazione e sostenibilità sono tra gli aspetti che caratterizzano l'approccio dell'azienda.

In quest'ottica, circa un anno fa, la società ha deciso di **innovare il Data Center**, con l'obiettivo di ottenere vantaggi in termini di capacità dell'infrastruttura a supporto del business e di migliorare la performance per gestire i crescenti carichi di lavoro e i servizi in continuo sviluppo, come ad esempio il CRM e nuovi siti web.

Francesco D'Antini, Presidente di NWG Italia, ha spiegato: «Da sempre in NWG Italia l'innovazione IT è fondamentale, rappresentando una leva per l'efficienza, la crescita e lo sviluppo. Effettuiamo periodicamente rinnovamenti tecnologici grazie ai quali riusciamo a stare sempre al passo».

Quando è nata l'esigenza di modernizzare l'infrastruttura IT l'azienda ha scelto Ricoh, che era già fornitore delle altre società della rete di imprese di cui NWG Italia fa parte. Ottimizzazione dei costi, sostenibilità, possibilità di migrare le applicazioni in modo rapido e sicuro, flessibilità e scalabilità sono

alcuni dei principali traguardi raggiunti grazie a Ricoh, fa sapere NWG Italia.

«Realizzare un'architettura con queste caratteristiche si è rivelata la scelta vincente - ha commentato Francesco D'Antini -. Quando è iniziata l'emergenza sanitaria eravamo già pronti. L'IT ha supportato il passaggio al lavoro da remoto consentendoci di gestire tutte le applicazioni di cui avevamo bisogno per rimanere operativi, e questo senza che fossero necessari aggiornamenti o ampliamenti e senza alcun tipo di disservizio».

Gli Smart Locker migliorano il welfare aziendale

Fondata nel 1966 oggi presente in 67 Paesi in cui ogni giorno serve 100 milioni di consumatori, **Sodexo** è fornitore mondiale nei servizi che migliorano la qualità della vita. In Italia sin dal 1974, Sodexo offre servizi on-site di ristorazione, soft e hard facility management, servizi educativi e di Benefits&Rewards, dedicati ad aziende, scuole e università, sanità e senior, attraverso la presenza di 11.000 collaboratori in 1.300 punti di servizio.

Sodexo è un'azienda molto attenta al benessere dei dipendenti, i suoi e quelli dei suoi clienti, introducendo tecnologie e strumenti sempre nuovi in grado di impattare positivamente sul work-life balance.

Tra i progetti che vanno in questa direzione vi è Lunchbox, un servizio innovativo basato sugli **Smart Locker refrigerati** di Ricoh. Sodexo è ora in grado di offrire alternative ai propri dipendenti per vivere al meglio la pausa pranzo, dando la possibilità di scegliere tra il ristorante aziendale e un servizio take-away facile e immediato reso appunto possibile dagli Smart Locker Ricoh.

Il funzionamento è molto semplice: tramite l'applicazione MySodexo, alla quale gli utenti possono accedere da smartphone o da pc, il dipendente seleziona e prenota il proprio pasto, che arriverà negli scomparti dello Smart Locker in tempo utile per la pausa pranzo, conservato in tutta sicurezza, in perfette condizioni igieniche e nel rispetto della catena del freddo.

Alexis Lerouge, Head of Marketing Corporate Med Region di Sodexo, commenta: «Si tratta di un servizio molto efficace, che ci consente di rivolgere un'attenzione sempre maggiore al work-life balance e a tematiche come well-being e time saving, aspetti fondamentali sia per noi che per i nostri clienti. Anche in futuro continueremo ad orientare le nostre proposte in questa direzione sviluppando soluzioni innovative grazie alla collaborazione con partner strategici come Ricoh». ❁

snom

Perfette per ogni esigenza: le soluzioni IP di Snom

Che tu lavori da casa o dall'ufficio - le soluzioni per la telefonia IP di Snom soddisfano tutte le tue esigenze. Usando il tuo telefono aziendale anche a casa benefici di una comunicazione impeccabile in entrambe le due sedi lavorative. Approfitta ora della tecnologia flessibile, innovativa, conveniente e sicura di Snom, lo specialista della telefonia IP.

M80



M90



D785



C52 SP



D385



A190



A170



snom.com



Soluzioni end-to-end per guidare la trasformazione digitale

Lenovo continua a segnare risultati record e avvia un processo di trasformazione da azienda globale di dispositivi a leader tecnologico in dispositivi, soluzioni, servizi e software a supporto della Digital transformation

di Riccardo Florio

L'ultimo anno ha segnato una crescita senza precedenti per Lenovo, che è riuscita a interpretare al meglio le esigenze della "nuova normalità" post Covid-19. Il colosso cinese, che oggi è presente in 180 mercati con oltre 63mila dipendenti, si è confermato il numero uno a livello globale nel mercato di PC e tablet, con crescite a due cifre anche nei segmenti data center, servizi, software e soluzioni.

Una crescita record con un fatturato di oltre 60 miliardi di dollari

In numeri, il fatturato nel primo trimestre dell'anno fiscale 2021-2022 è risultato il migliore di sempre, con 16,9 miliardi di dollari, facendo seguito a un anno record caratterizzato da un raddoppio del valore azionario e un fatturato annuo di oltre 60 miliardi di dollari, in aumento di oltre 10 miliardi di dollari rispetto all'anno fiscale precedente. L'utile è cresciuto ancora più velocemente, con un utile ante imposte di quasi 1,8 miliardi di dollari e un utile netto di 1,2 miliardi di dollari, entrambi in aumento di oltre il 70% su base annua.

Questi risultati hanno aperto la strada a quella che si configura come la quarta trasformazione del colosso cinese, che si prepara ad ampliare la portata della sua azione nel supportare le aziende a interpretare al meglio le esigenze della nuova trasformazione digitale.

"Stiamo attraversando un periodo di grande evoluzione – osserva Alessandro De Bartolo, general manager, Infrastructure Solutions Group di Lenovo – che ha visto, dapprima, il superamento del modello IT confinato all'interno del data center fisico, per ampliarsi all'esterno includendo il mondo cloud nelle sue diverse connotazioni: pubblico, privato e ibrido. Oggi, stiamo sperimentando l'ulteriore evoluzione della trasformazione digitale, in cui questo distacco dal mondo fisico si completa e tutto diventa cloud, in un continuum di creazione, trasformazione e comunicazione dei dati. Nell'affrontare questo nuovo scenario evolutivo la sfida



Alessandro De Bartolo,
general manager,
Infrastructure Solutions
Group di Lenovo

per le aziende è di riuscire a trasportare nel nuovo mondo della Digital transformation le caratteristiche di business continuity, sicurezza, performance e affidabilità conseguite e consolidate negli ambienti tradizionali.”

La strategia delle tre S di Lenovo

Per guidare questa evoluzione Lenovo ha predisposto una strategia per il prossimo decennio che fa leva su tutti i "building block" di cui l'azienda dispone oggi, combinandoli in soluzioni end-to-end che si allineano alle tendenze del mercato tecnologico.

“Ci piace descrivere la nostra strategia allineata al contesto della Digital transformation all'insegna di tre S - continua De Bartolo -. La prima sta per **Smart IoT** e riguarda le soluzioni che si collocano alla periferia del cloud. Comprende gli smart device che fanno parte di quella nuvola che si avvicina sempre più a noi: dagli smartphone Motorola, ai notebook, ai tablet, ai dispositivi IoT. È la parte in cui presidiamo le attività di creazione e presentazione del dato. La seconda S è quella della **Smart Infrastructure**, con le componenti di backend e in cui si realizzano le attività di gestione, elaborazione e trasformazione del dato. La terza S è lo **Smart Vertical**, in cui le due S precedenti si combinano in modo sinergico per dare vita a soluzioni verticali da portare sul mercato.”

In linea con questa strategia, Lenovo si propone di risolvere i problemi aziendali dei propri clienti attraverso tre percorsi principali.

Il primo è **umentare la proliferazione di dispositivi personali** sempre più intelligenti, in base al presupposto che sempre più persone richiederanno



dispositivi dedicati e specifici. Lenovo si propone di offrire una gamma completa di dispositivi per ogni segmento, sviluppando nuovi fattori di forma, incorporando la connettività 5G, esplorando la realtà estesa e proponendo nuovi strumenti di collaborazione innovativi.

Il secondo è di **fornire soluzioni infrastrutturali di tipo end-to-end** per rispondere alle richieste dei clienti che cercano soluzioni integrate che combinino hardware, software, supporto e competenze. Per questa ragione Lenovo mira a espandere la propria offerta in ogni tipo di ambiente: dai data center on-premise, ai cloud pubblici e privati, alle soluzioni edge to cloud.

“L'investimento di Lenovo in quest'area è molto significativo - precisa De Bartolo - sia attraverso lo sviluppo di tecnologie interne, sia attraverso un approccio aperto all'ecosistema dei leader dell'IT. Abbiamo sviluppato le soluzioni Hyperscale computing per rispondere alle esigenze dei grandi cloud service provider mondiali e, nel contempo, continuiamo a spingere sulle soluzioni di supercalcolo HPC dove siamo leader mondiali per numero di sistemi installati. All'interno di questi

due estremi si collocano le soluzioni che utilizziamo presso le aziende, incluse le PMI italiane. Le soluzioni IoT/Edge ci permettono di uscire all'esterno del data center mentre l'offerta System x fornisce i tasselli per la gestione e l'elaborazione dei dati collocati all'interno dei data center fisici. Infine, tramite, la componente ThinkAgile, realizziamo il collegamento tra il data center fisico e la componente cloud per abilitare la creazione di ambienti cloud ibridi, anche attraverso soluzioni sviluppate insieme ai nostri partner tecnologici”.

L'ultimo tassello prevede di porre le basi per una **trasformazione intelligente** puntando a sfruttare la potenza dell'intelligenza artificiale per combinare hardware e servizi e creare soluzioni di smart manufacturing, smart education, smart retail e smart city.

A questa rinnovata strategia fa riscontro una ridefinizione della struttura organizzativa che riprende i tre pilastri strategici: Intelligent Devices Group (IDG) focalizzato sullo Smart IoT; Infrastructure Solutions Group (ISG) focalizzato su Smart Infrastructure; Solutions & Services Group (SSG) focalizzato su Smart Vertical e Servizi.*



Dell Technologies trasforma il modo di utilizzare la tecnologia

Con le nuove soluzioni IT as-a-Service (APEX), l'azienda conferma il proprio impegno nel settore delle infrastrutture IT e collabora con partner come Equinix per soddisfare pienamente le esigenze di clienti che devono gestire quantità di dati in rapida e costante crescita

di Camillo Lucariello

L'occasione è stata offerta dall'evento Dell Technologies World: Dell Technologies (<https://www.delltechnologies.com/it-it/index.htm>) ha condiviso con clienti, partner e il mercato in generale, le ultime novità e i più recenti sviluppi nella propria offerta di soluzioni e servizi in ambito IT (*Information Technology*). Un particolare accento è stato posto sull'offerta infrastrutturale aaS, *as-a-Service*, che in casa Dell è stata identificata con APEX (<https://www.delltechnologies.com/it-it/solutions/apex/index.htm>). Ad oggi, l'offerta APEX comprende: *Data Storage Services*, *Cloud Services*, *Custom Solutions* e *APEX Console*, che rispettivamente offrono Storage-as-a-Service semplificato; servizi cloud pubblici, privati e in ambienti edge; servizi di pagamento e gestione IT flessibili con, dichiara Dell, la più ampia scelta infrastrutturale del mercato e, infine, gestione centralizzata delle soluzioni stesse. La collaborazione con Equinix (<https://www.equinix.it/>) consente poi di estendere APEX a siti di co-location e offre ai clienti Dell la possibilità di scegliere dove implementare e scalare i servizi APEX.

I vantaggi di Dell Technologies APEX

Dell Technologies APEX consente alle aziende che lo scelgono di implementare servizi tecnologici allo stato dell'arte più adatti alle proprie esigenze, mentre il disegno delle architetture e la gestione ottimale dell'infrastruttura è affidata a partner selezionati. In generale, si può dire che APEX fa leva sulle competenze acquisite da Dell Technologies nell'*IT as-a-Service*, riducendo le tempistiche e le complessità legate all'acquisizione, alla gestione, alla manutenzione e all'assistenza delle infrastrutture IT fisiche. Per i clienti che scelgono l'offerta Dell Technologies APEX vengono messi a disposizione meccanismi per aumentare la scalabilità orizzontale e verticale secondo le proprie necessità. Ad esempio, per utilizzare nuove applicazioni, avviare nuovi progetti e affrontare i cambiamenti nelle esigenze delle rispettive organizzazioni. Il tutto gestito da Dell e attraverso un'unica console.



Il risultato è quello di garantire che le organizzazioni possano implementare le risorse IT APEX in 14 giorni ed estenderle in 5 giorni.

Esaminando più nel dettaglio le singole nuove offerte presentate da Dell Technologies APEX - e già anticipate sopra - *APEX Storage Services* offre ai clienti le più avanzate tecnologie di storage fornite *on-premises* o all'interno di strutture di *co-location*, in modalità a blocchi o per file, con abbonamenti annuali o triennali, con capacità che partono da 50 Terabyte a crescere.

APEX Cloud Services offre, attraverso i sottoinsiemi *APEX Hybrid Cloud* e *APEX Private Cloud*, risorse di storage, di calcolo e di networking con supporto di applicazioni tradizionali o native cloud. È così possibile supportare workload critici come AI e VDI (*Virtual Desktop Infrastructure*), con velocità di deployment molto elevate.

Con *APEX Custom Solutions* viene reso disponibile ai clienti un ampio portfolio infrastrutturale in modalità

as-a-Service. Con *APEX Flex On Demand* e *APEX Data Center Utility*, poi, i clienti possono usufruire di server, storage, protezione dati e infrastruttura iperconvergente di Dell Technologies, aggiungendo eventuali servizi gestiti e misurazione custom del proprio data center.

APEX Console, infine, offre ai clienti, spiega ancora Dell Technologies, un'esperienza self-service interattiva in cui possono gestire l'intero ciclo di vita APEX. Tramite *APEX Console* i clienti possono identificare e abbonarsi ai servizi APEX più adatti alle loro esigenze, lasciando a Dell il compito di sintonizzare tecnologia e servizi per offrire risultati ottimali. *Console* aggiunge anche la possibilità di monitorare e gestire i servizi APEX con suggerimenti pratici e funzioni di analytics predittiva. In questo modo, i clienti sono in grado di verificare, su appositi report di utilizzo e di spesa dei servizi selezionati, la reale rispondenza di questi ultimi alle proprie esigenze, effettuando le eventuali correzioni.

La collaborazione tra Dell Technologies ed **Equinix**, azienda specializzata in infrastrutture digitali, consente di rendere i servizi APEX disponibili attraverso

i Data Center della stessa Equinix. In questo modo, Dell mette a disposizione dei propri clienti ulteriori opzioni per il deployment dell'infrastruttura, mantenendo il controllo dei dati. Dell gestirà l'infrastruttura del data center Equinix selezionato dal cliente, inserendo i costi della co-location all'interno di un'unica fattura. Grazie a questo accordo, i clienti potranno usufruire di servizi APEX con un modello di costi operativi che consentirà loro di pagare solo le risorse realmente implementate e utilizzate, per la massima efficienza ed efficacia del proprio IT.

Dell Technologies attraverso la nuova gamma di servizi APEX offre ai propri clienti tutti gli strumenti utili a realizzare il proprio futuro digitale, attraverso un portfolio, il più ampio e innovativo possibile, di tecnologie e servizi per soddisfare le esigenze più disparate di aziende di ogni dimensione. Il tutto attraverso un ecosistema di partner che rendano l'approccio alla tecnologia un processo semplice, veloce, garantendo la soddisfazione del cliente e il raggiungimento dei suoi obiettivi. ❁



L'imperativo dei data center: migliorare l'efficienza energetica in un mondo post-Covid

Con la funzione
Dynamic Online,
Vertiv assicura
un'efficienza
energetica fino
al 99% senza
sacrificare la
disponibilità del
carico

di Gaetano Di Blasio

La tendenza a concentrarsi su una singola minaccia conduce spesso a dimenticare momentaneamente altri possibili rischi. Per quasi tutta la durata del 2020, la pandemia di Covid-19 è stato l'argomento più discusso a livello internazionale da governi, imprese e settore pubblico. Nonostante questo sia più che comprensibile, non significa che le altre minacce siano scomparse. Gli esperti concordano sul fatto che, nel lungo termine, il cambiamento climatico rappresenterà una minaccia ben più grave sia per l'uomo che per il pianeta.

Riduzione dei costi e aumento dell'efficienza energetica

Mentre i lockdown stanno progressivamente terminando, ci si aspetta che molte economie entreranno in recessione. Le aziende e le organizzazioni si ritroveranno quindi a ridurre i costi, cercando di raggiungere obiettivi sempre più ambiziosi in termini di efficienza energetica.

Attualmente, un gran numero di organizzazioni si sta impegnando a ridurre le proprie emissioni di carbonio. Un esempio è dato da **Microsoft**, che ha annunciato di diventare carbon free entro il 2030, rimuovendo dall'atmosfera più carbonio rispetto a quanto ne produce.

Il raggiungimento dell'efficienza energetica dovrà avvenire all'interno di uno scenario economico difficile, in cui le spese aziendali, incluse quelle per l'IT, saranno sottoposte a controlli rigidi. Secondo **IDC**, nel 2020 la spesa IT mondiale è scesa del 5,1%, fino a 2,25 trilioni di dollari, nonostante



quella per le infrastrutture IT è destinata ad aumentare ulteriormente. In che modo le aziende possono risparmiare, migliorando le loro emissioni di carbonio? I data center e i sistemi UPS rappresentano una componente importante della soluzione.

Il trade-off dei data center

Negli ultimi decenni, nel momento di decidere il tipo di UPS da adottare, gli operatori dei data center si sono trovati di fronte al seguente trade-off:

- **Opzione uno:** alimentazione elettrica affidabile e qualità elevata. Questa tecnologia è nota come a “doppia conversione”. Come suggerisce il nome, converte la corrente alternata (AC) in corrente continua (DC), garantendo massima qualità e affidabilità della corrente elettrica. Questa tecnologia di UPS, oltre a essere la più comune, offre come vantaggio principale il raggiungimento del massimo livello di disponibilità di energia.
- **Opzione due:** alimentazione elettrica meno affidabile ma gestione più economica. È un tipo di UPS noto come “modalità ECO”. Utilizza meno energia rispetto alla modalità a

doppia conversione –solitamente un paio di punti percentuali in meno – ma l'alimentazione elettrica è meno affidabile.

All'interno dei data center, l'interruzione dell'alimentazione, anche per pochi millisecondi, può comportare gravi problemi alle prestazioni di un sistema IT, interrompendo un servizio o rallentando il rendimento dei server. Di conseguenza anche una minima variazione dei punti percentuali di prestazione può fare la differenza.

Interruzione dell'alimentazione

Secondo una **ricerca** pubblicata nel 2016 dal Ponemon Institute e sponsorizzata da Vertiv, **il costo del tempo di inattività dei data center sta aumentando**. Secondo l'indagine, tra il 2010 e il 2016 il costo del tempo di inattività è aumentato del 38% e, stando a quanto evidenziato dal Ponemon Institute, questa tendenza potrebbe portare il medesimo a raggiungere 1 milione di dollari. Il guasto di un UPS è stata la causa principale di interruzioni impreviste dei data center. Al fine di garantire la massima efficienza e affidabilità dell'alimentazione,

riducendo al minimo i costi energetici, lo scorso anno Vertiv ha implementato una nuova funzionalità per alcuni UPS.

La soluzione Dynamic Online

La funzione, detta “Dynamic Online”, **consente un'efficienza energetica fino al 99%** senza sacrificare la disponibilità del carico. Questo 99% si può confrontare con il 94% di efficienza energetica di un UPS meno recente e al 97% che contraddistingue i modelli più recenti.

In termini di spesa, quanto investito in questa soluzione viene reso, solo in termini di risparmio energetico, nell'arco di 5 anni. Di fatti, chi ha adottato la soluzione Dynamic Online sta risparmiando l'equivalente della quantità di energia che verrebbe emessa guidando 28 volte intorno all'equatore con un'auto elettrica.

La modalità Dynamic Online offre ai data center efficienza energetica e prestazioni avanzate per i clienti da quando, circa cinque anni fa, le batterie agli ioni di litio sono state utilizzate come alimentazione di emergenza. La nuova funzionalità UPS di Vertiv aiuterà anche a supportare l'implementazione del 5G, il cloud computing e l'edge computing.

Nonostante si stia progressivamente riemergendo dalla pandemia, rimangono ancora molte sfide d'affrontare, prima tra tutte quella del cambiamento climatico. In questo periodo di incertezza economica, un UPS che offre le massime prestazioni energetiche e un'elevata efficienza, rappresenta un grande passo avanti, sia per i bilanci aziendali che per il pianeta. ❁

Per ulteriori informazioni visitare il sito www.vertiv.it





Trasformare il punto vendita in un media proprietario con le soluzioni Smart Signage BenQ

Gli spazi retail come
hub comunicativi
cloud based dove
instaurare un
dialogo virtuoso
tra consumatore e
impresa

di Antonio Bonocore



Lo sapevamo anche prima, ma certamente le distanze e i nuovi stili di vita imposti dall'emergenza sanitaria hanno reso ancora più evidente quanto il digitale stia cambiando la nostra percezione del mondo. Questo vale anche per il punto vendita, un avamposto dalle incredibili potenzialità comunicative che, attraverso una sorta di circolo virtuoso tra fisico e virtuale, può generare sia esperienze molto gratificanti per il consumatore che sorprendenti vantaggi per l'impresa.

Ne è convinto Giacomo Rocchi, Sales and Marketing Director di BenQ Italy, che premette: "La customer experience oggi è fatta dalla stretta integrazione tra l'esperienza digitale cloud based e l'esperienza fisica". Infatti, è proprio pensando a un concetto di spazio fisico fortemente compenetrato col digitale che già da qualche anno BenQ dedica un segmento della propria offerta business al Digital Signage. "I display che proponiamo al retail - sottolinea Rocchi -, riproducono sul punto vendita l'esperienza digitale a cui ormai siamo tutti abituati: dall'accesso a informazioni in tempo reale, alla possibilità di interagire tramite schermo



inquadrare per approfondimenti online



touch, alla straordinaria qualità delle immagini. Sul fronte impresa, questo significa anche poter usufruire di tutti i vantaggi che il digitale offre, come la tracciabilità del comportamento del consumatore, la raccolta e l'analisi dei dati, la flessibilità del dispositivo e il risparmio di risorse. I display Smart Signage consentono, in pratica, di trasformare il punto vendita in un media proprietario a tutti gli effetti.”

Partiamo dall'aggiornamento in tempo reale: il grande valore aggiunto dei monitor Smart Signage BenQ è X-Sign, un software integrato per la gestione dei contenuti che aiuta a progettare, gestire e trasmettere contenuti tramite il cloud creando un vero e proprio palinsesto. Con X-Sign, è possibile pubblicare materiale originale o crearlo in modo autonomo avvalendosi di centinaia di template già disponibili, che si possono personalizzare con pochi click, ovunque ci si trovi.

“In pratica - aggiunge Rocchi -, il punto vendita può aggiornare in modo autonomo e in tempo reale la propria offerta, i prezzi o i messaggi promozionali, così come può trasmettere i live streaming di YouTube.

E questo può avvenire sia per un

singolo negozio, che per una catena di più punti vendita sparsi sul territorio, grazie alla possibilità di gestire e distribuire i contenuti da remoto tramite una piattaforma di gestione centralizzata. Con X-Sign, il Digital Signage esprime due dei principi cardine del digitale: la semplificazione e la disintermediazione, il che si traduce in un notevole risparmio di tempo e risorse per le imprese, grandi o piccole che siano”.

Oltre ad assicurare un alto livello di coinvolgimento del cliente, i monitor Digital Signage BenQ garantiscono numerosi vantaggi anche sul fronte impresa. Gli operatori possono trarre un'analisi approfondita sul comportamento del consumatore tramite i dati raccolti dalla piattaforma cloud, come spiega Rocchi: “Il sistema è in grado di generare tabelle e grafici che consentono di capire quali sono i contenuti che hanno riscosso più interesse, permettendo così di rimodulare strada facendo sia il palinsesto che l'offerta commerciale”.

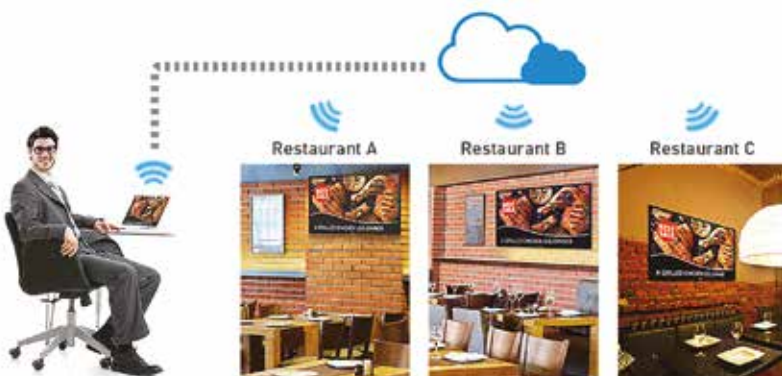
Da non tralasciare la qualità visiva, rispetto alla quale le attese del consumatore sono sempre più elevate. “Siamo costantemente immersi in un caleidoscopio di immagini di qualità cinematografica e anche il punto vendita non può essere da meno. Tutti i monitor BenQ per il retail offrono una

risoluzione 4K UHD capace di restituire un'esperienza visiva ottimale. Inoltre, i modelli della serie SLO2 sono gli unici al mondo ad aver ricevuto la certificazione Pantone, il che significa avere la certezza che le immagini trasmesse sullo schermo riproducano i colori originali con una fedeltà del 100%”.

Molti vantaggi di tipo immateriale dunque, ma uno o più monitor su qualsiasi punto vendita hanno anche un impatto fisico di cui occorre tenere conto. La cornice molto sottile che caratterizza i monitor Smart Signage BenQ li rende adattabili a qualunque ambiente. A questo si aggiunge un'ampia scelta per quanto riguarda i tagli, orientabili sia in orizzontale che in verticale, che vanno dai formati stretch indicati per gli spazi più stretti, ai supporti mobili che permettono di spostare i monitor all'interno del negozio, alla possibilità di allestire video-wall grazie alla tecnologia Daisychain che consente di collegare più pannelli in modo semplice e rapido per una visione di straordinario impatto.

Da sottolineare infine la grande semplicità d'installazione e configurazione: grazie al sistema operativo Android integrato, non sono richiesti dispositivi multimediali aggiuntivi.

I monitor Smart Signage BenQ si articolano nelle serie SL, ST e IL. ❁





Group IB: un approccio di alto livello alla security

Nato nel 2003, il Gruppo offre servizi di Cyber Investigation e Incident Response, nell'ambito della lotta al crimine informatico e della Cyber Threat Intelligence

di Camillo Lucariello

Non tutte le storie di successo del mondo IT hanno avuto inizio nella Silicon Valley. Lo dimostra un'azienda nata in Russia nel 2003 nelle aule dello *Institute of Technology di Mosca*: **Group IB (<https://www.group-ib.com/>)**, legata, come spiega Giulio Vada, Leading Sales Italy: «*all'iniziativa di alcuni studenti con la passione dell'informatica*», che oggi operano ancora in azienda (uno è amministratore delegato, un altro CTO, *Chief Technology Officer*), che si è poi sviluppata rapidamente in un'impresa multinazionale con una presenza a livello mondiale, qual è oggi. «*Il nostro core business è la Cyber Threat Intelligence*», continua Vada; si tratta in altri termini di scoprire le nuove minacce informatiche e capirne la natura. «*Oggi il quartier generale del Gruppo è a Singapore, poi abbiamo degli hub regionali, con uffici di rappresentanza, vendite e marketing cui fanno capo centri di escalation locali*». Gli hub regionali attivi sono a Mosca (che copre Europa dell'Est e Russia-CIS), Dubai (Medio Oriente e Africa), Singapore (Sud-Est Asiatico) e Amsterdam (Europa). «*A breve è prevista anche l'apertura di un hub negli USA*».

Partner e grandi clienti

«*L'idea alla base del Gruppo era quella di occuparsi fondamentalmente di Cyber Investigation, quindi di tutte le discipline che hanno a che fare con la Digital Forensic, Incident Response e via dicendo, nel settore privato*», aggiunge Vada. Quindi, l'attività è oggi concentrata nella collaborazione con *business partner*, «*che sono tipicamente System Integrator o società di consulenza*». L'offerta di Group IB è principalmente basata su servizi tecnologici: «*Group IB ha forti competenze e una spiccata specializzazione nella Cyber Security, dedicate a clienti di grandi dimensioni nei Servizi Finanziari, Bancari (eBanking) e Assicurativi*», aggiunge Vada. Anche nell'Energia, nelle Utilities, nel *Manufacturing*, Trasporti e Logistica possono vantare una presenza importante. «*Da ormai 15 anni abbiamo un'infrastruttura distribuita a livello globale di Sonde di Rete, che ci consentono di ricostruire tutta la storia pregressa di qualsiasi tipo di attività sospetta sulle reti*».

La crescita dell'Azienda è sempre stata finanziata e sostenuta dal reinvestimento degli utili. «*Sia l'espansione internazionale che l'investimento in Ricerca e Sviluppo nascono proprio dagli utili che vengono reinvestiti in azienda*», conclude Vada. Questa è una garanzia della bontà dell'operato di Group IB: la capacità di autofinanziarsi e di continuare a innovare l'offerta a vantaggio dei clienti e a garanzia del futuro sviluppo dei prodotti e dell'offerta in generale. ❁



Giulio Vada, Leading Sales Italy di Group IB

OAD

Osservatorio
Attacchi Digitali
in Italia

Disponibile e scaricabile il Rapporto 2020 OAD

Reportec è l'editore del Rapporto 2020 OAD, Osservatorio Attacchi Digitali in Italia, iniziativa giunta al dodicesimo anno consecutivo di indagini sugli attacchi digitali intenzionali ad aziende ed enti pubblici in Italia, e che si avvale della preziosa collaborazione della **Polizia Postale e delle Comunicazioni**, che ha fornite interessanti dati sugli attacchi alle infrastrutture critiche ed agli ambiti di e-banking nazionali.

OAD costituisce l'unica indagine indipendente online in Italia sugli attacchi digitali intenzionali ai sistemi informatici delle aziende e degli enti pubblici operanti in Italia. L'indagine non prevede un predefinito insieme di rispondenti, ma consente ai potenziali interessati un pieno e libero accesso al questionario online, in maniera totalmente anonima; grazie al numero di risposte raccolte e alla loro bilanciata distribuzione tra organizzazioni di varie di-



mensioni e appartenenti a vari settori merceologici, l'indagine OAD fornisce un preciso quadro sul fenomeno degli attacchi digitali intenzionali in Italia, relativo anche alle medie e piccole organizzazioni sia private (PMI) che pubbliche. Quadro molto utile ad ogni Azienda ed Ente per meglio contestualizzare la propria analisi dei rischi informatici, necessaria ad esempio per la compliance a GDPR per la privacy.

Il Rapporto 2020 OAD è costituito da 11 Capitoli (147 pagine A4), tra i quali, oltre a quello sui dati della Polizia Postale, i due principali riguardano la rilevazione degli attacchi digitali, e le misure di sicurezza digitale in atto, e da 9 Allegati (39 pagine A4), che includono le schede degli Sponsor e dei Patrocinatori, la metodica usata, un glossario degli acronimi e dei termini tipici della sicurezza digitale e della sua gestione.



Il Rapporto 2020 OAD è gratuitamente scaricabile da
<https://www.oadweb.it/it/oad-2020/per-scaricare-il-rapporto-2020-oad.html>
o inquadrando il QR Code

CyberRes

A Micro Focus Line of Business



PER NOI RENDERE RESILIENTE IL TUO BUSINESS È UN GIOCO DA BAMBINI

CyberRes ti mette a disposizione una gamma completa di soluzioni software e tecnologie innovative per garantire che il business non si fermi mai anche in caso di crisi, pandemie e minacce informatiche



PROTEGGI

le identità digitali,
le applicazioni e i dati



RILEVA

rispondi e riprenditi
dalle minacce avanzate



EVOLVI

la tua condizione di sicurezza
per adattarti al cambiamento

ArcSight

La nuova architettura evoluta Layered Security Analytics per Cyber Resilient SOC e Compliance

Fortify

La suite di sicurezza applicativa leader di mercato che abilita la Security by Design senza compromessi

NetIQ

Abilita la Zero Trust Security end-to-end per identità, utenti, ruoli, accessi, autenticazione, privilegi, asset, file

Voltage

Soluzioni integrate per analizzare, classificare, gestire e proteggere i dati ovunque essi siano, con cifratura FPE

Intersect

Aumenta l'intelligenza umana con la potenza del Machine Learning non supervisionato

Scopri su [CyberRes.com](https://www.cyberres.com) come rendere resiliente la tua azienda