



Il ruolo del system integrator nei nuovi trend dell'UCC

SECURITY

OPENTEXT: DEVSECOPS,
SICUREZZA UN PREREQUISITO
DELLO SVILUPPO

SPECIALE

CLOUD COMPUTING
SERVIZI E MULTI-CLOUD

CLOUD COMPUTING

NETALIA: IL NOME DEL PUBLIC
CLOUD NAZIONALE

bizzIT.it

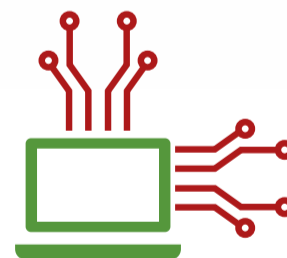
MAGAZINE ONLINE
DI ICT E TECNOLOGIA



INFORMATION



COMMUNICATION



TECHNOLOGY

bizzIT.it è la rivista online che ti aggiorna con notizie, analisi, report, approfondimenti, interviste e case history dedicati all'ICT e alla tecnologia.



Continua
a seguirci su:
<https://bizzit.it/>

05. EDITORIALE

Integrare esperienza fisica e digitale per ottimizzare il customer journey

08. MONDO CANALE

Il ruolo del system integrator nei nuovi trend dell'UCC

Da system integrator a managed service provider

Dal 5G una spinta all'adozione dei servizi UCC

15. BUSINESS

OpenText: DevSecOps, la sicurezza deve essere un prerequisito dello sviluppo

18. SPECIALE

Cloud computing, servizi e multi-cloud

Tutti i multicloud del nostro presente

MultiCloud computing, destinazione futuro

25. CLOUD COMPUTING

Netalia: il nome del public cloud nazionale



28. BUSINESS

La spesa ICT in Italia a sostegno della crescita economica

30. FOCUS

La digital e business transformation dell'azienda flessibile

Intelligenti e automatizzate, le tecnologie per l'impresa "fluida"

Quando l'azienda è guidata dai dati

40. TECNOLOGIA

HPE ProLiant Gen 11: l'hardware c'è

PARTNERS

Anno XI - numero 57
Maggio 2023

Direttore responsabile: Riccardo Florio

In redazione: Riccardo Florio, Paola Rosa

Grafica: Paola Rosa

Hanno collaborato: Stefano Uberti Foppa, Fabrizio Pincelli, Leo Sorge

Redazione:

REPORTEC srl | Via Gorizia 35/37 | 20099 Sesto San Giovanni (MI);

Tel 02 24304434 | www.reportec.it | redazione@reportec.it

Editore:

Reportec Srl, C.so Italia 50 | 20122 Milano

Diffusione: 35.000 copie digitali

Iscrizione al tribunale di Milano n° 515 del 13 ottobre 2011.

Immagini: Dreamstime.com

Proprietà: Reportec Srl, C.so Italia 50, 20122 Milano

Tutti i diritti sono riservati

Tutti i marchi sono registrati e di proprietà delle relative società

Reportec è una società fondata da:

Gaetano Di Blasio, Riccardo Florio, Giuseppe Saccardi



Integrare esperienza fisica e digitale per ottimizzare il customer journey

In un contesto di inflazione e incertezza, come quello attuale, è ragionevole aspettarsi un progressivo calo del potere d'acquisto. Per questo motivo le aziende dovrebbero puntare verso modelli autenticamente omnicanale per mantenere un profitto costante.

Parlare di omnicanalità significa creare percorsi per i clienti che rifletta la fluidità tra i diversi canali online e offline e capace di fornire un'esperienza senza soluzione di continuità per l'utente finale, indipendentemente dal luogo in cui si trova e dal modo in cui sceglie di contattare un'organizzazione. Significa spostare il focus sull'utente e puntare a stabilire le condizioni per conseguire un'approfondita conoscenza delle preferenze dei clienti e dei loro comportamenti. Solo così diventa possibile, infatti, puntare su un approccio commerciale personalizzato che negli anni ha dimostrato essere la vera leva fondamentale per accelerare le decisioni d'acquisto e aumentarne l'efficacia, riuscendo a intercettare, talvolta persino ad anticipare, la richiesta di nuovi prodotti.

Secondo la ricerca **"The omnichannel journey in Italy"**, realizzata da **IDG Research** e **Infobip**, oggi la metà delle aziende italiane utilizza ancora la stessa comunicazione per tutti i clienti e la percentuale di aziende che dichiara di avere conseguito una condizione di omnicanalità è del 23% (poco sotto una media europea del 25%).

Sebbene l'offerta di canali digitali delle aziende si stia ampliando, molte di esse sono ancora in una fase intermedia di maturità (circa la



metà secondo la ricerca IDG) in cui stanno lavorando per collegare i diversi canali senza aver ancora conseguito una piena integrazione e avere una visione dettagliata delle abitudini d'uso dei clienti.

Questo significa offrire un "customer journey" frammentato, soprattutto quando l'acquirente si sposta da un canale all'altro.

A ostacolare la strada verso l'omnicanalità concorrono molteplici fattori. Tra questi la disponibilità di uno stack tecnologico spesso datato e strutturato in silos, a seguito di politiche di acquisto avvenute in tempi diversi e la predisposizione di sistemi pensati per svolgere un unico scopo che li porta ad avere solo dati associati a una specifica area: sistemi ERP per i dati transazionali e di magazzino, PIM per le informazioni sui prodotti, CRM per i dati dei clienti e così via.

Inoltre, **la proliferazione dei dati e dei canali richiede nuovi modelli di analisi e tecnologie innovative** in costante e rapido cambiamento che, a loro volta, richiedono competenze avanzate che così tanto scarseggiano sul mercato italiano e internazionale.

Gli ostacoli tecnologici sono, tuttavia, solo una parte del problema perché, in assenza di una spinta strategica decisa e motivata, che deve partire dall'alto, c'è il rischio di restare perennemente bloccati in una fase di "cross-channel", con processi di integrazione che si trascinano all'infinito, non riuscendo mai a realizzare in pieno il potenziale di business associato a un livello spinto di multicanalità.

È bene capire che indirizzarsi verso una politica autentica di omnicanalità richiede tempo, sforzi, dedizione e investimenti che devono orientarsi su più fronti: integrazione e coordinamento dei diversi canali, visione unificata a 360 gradi del cliente, capacità di raccogliere i dati e di analizzarli il più possibile in tempo reale, automazione spinta, flessibilità decisionale, politiche efficaci e innovative di personalizzazione delle comunicazioni e dell'offerta commerciale. Solo intervenendo **su questa molteplicità di fronti diventa possibile sfruttare le nuove opportunità di quello che tutti chiamano la trasformazione digitale.**



Una buona notizia però c'è. Chi pensa che questa battaglia si svolga unicamente sul piano digitale e che, pertanto, ogni azienda italiana si trovi a dover competere con ogni realtà mondiale del suo settore trascura una lezione importante.

È vero che le abitudini di acquisto si sono orientate verso i media digitali, con anche la spinta accelerativa fornita dalla pandemia, ma la stessa pandemia ha, probabilmente, favorito l'affermazione del modello che oggi si sta radicando nel nostro Paese che è di tipo ibrido. I consumatori italiani dimostrano, sempre più, di voler coniugare i vantaggi in termini di convenienza e flessibilità dei canali digitali con l'esperienza della visita in presenza del punto vendita. **Il piacere dello shopping di persona non è sparito e i canali digitali stanno, pertanto, assumendo un crescente ruolo di supporto per accelerare o semplificare l'interazione fisica, piuttosto che sostituirla interamente.**

Di conseguenza, ottimizzare il customer journey significa puntare non solo all'integrazione tra digitale e digitale ma anche e soprattutto tra mondo fisico e digitale.

Molte tecnologie sono già disponibili per favorire questo tipo di esperienza tra cui quelle provenienti dal mondo dell'IoT, gli strumenti di intelligenza artificiale e tutto il mondo del cloud capace di abilitare aggiornamenti contemporanei di dati, configurazione e analisi su punti vendita distribuiti a livello globale.

Il passaggio successivo di questo processo prevede l'adozione di tecnologie quali metaverso, realtà aumentata e virtuale. Una possibilità a oggi già tecnologicamente possibile ma non ancora radicata nell'esperienza degli utenti e, pertanto, ancora relegata, nei pochi casi in cui viene applicata, a livello di curiosità.

Anche su questo fronte è lecito aspettarsi nel prossimo futuro una rapida accelerazione con un effetto traino che arriverà, presumibilmente, dal settore del lusso, già oggi più avanti sulla strada dell'innovazione nel "customer journey".

Il ruolo del system integrator nei nuovi trend dell'UCC

Il forzato ricorso all'uso delle soluzioni di Unified Collaboration & Communication durante la pandemia ne ha fatto apprezzare i vantaggi e oggi il loro uso è sempre più diffuso. Questo rappresenta una grande opportunità per i system integrator, che però per sfruttarla devono ampliare le competenze, sapendo anche trasformarsi in Managed Service Provider

di Fabrizio Pincelli

Ci è voluta una pandemia perché il mondo si rendesse pienamente conto dell'importanza delle soluzioni di **Unified Collaboration & Communication (UCC)**. E questo in un tempo brevissimo. Quando i famigerati DPCM hanno impedito di recarsi in azienda, la digitalizzazione è infatti diventata una priorità per mantenere in funzione le attività e assicurare la continuità del business. Si è così creata la necessità immediata di consentire

alle persone di lavorare da remoto potendo usare e-mail, chiamate vocali, servizi di messaggistica, videoconferenza e strumenti di collaborazione. Il tutto da un'unica piattaforma accessibile da qualsiasi luogo. Una piattaforma solida e flessibile che permettesse ai lavoratori, indipendentemente dall'industria o dal titolo professionale, di essere produttivi rimanendo al sicuro da casa e lontani dagli altri.

Nuovi modelli operativi

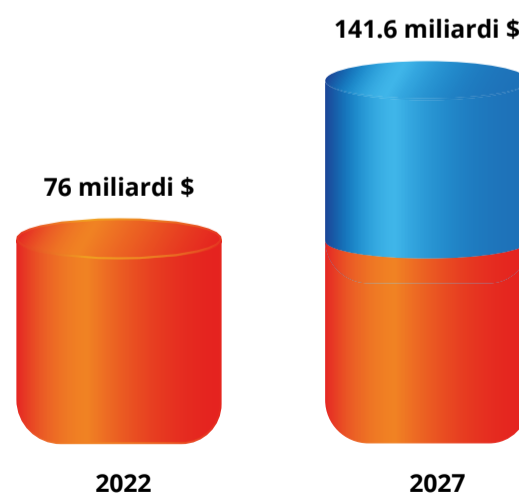
Questi cambiamenti improvvisi hanno costretto le imprese a riconsiderare i modelli operativi e ad adattare l'infrastruttura IT alle nuove esigenze. Per i system integrator queste nuove necessità hanno rappresentato un'importante opportunità, anche se in un primo momento la parola d'ordine era "essere rapidi". Quindi si è pensato principalmente a trovare soluzioni che permettessero di sopperire alla situazione che si era creata, piuttosto che definire progetti strutturati. L'emergenza ha però messo in luce la validità del lavoro da remoto, che non è stato totalmente abbandonato. Tutt'altro. Si è consolidato e si è trasformato in lavoro ibrido. In pratica, in una modalità operativa che prevede un alternarsi regolamentato di lavoro in presenza e da remoto. E questo **per i system integrator rappresenta un'ulteriore opportunità, questa volta con la possibilità di definire progetti strutturati.** Tuttavia, per sfruttare appieno tale opportunità bisogna organizzarsi per non farsi trovare impreparati a fronte delle possibili richieste.

Mercato in forte crescita

Obiettivo degli strumenti di collaborazione è consentire una comunicazione continua tra i dipendenti. Comunicazione che migliora l'efficienza operativa e la produttività, aiutando così le organizzazioni a raggiungere gli obiettivi di business. L'aumento della domanda per i software di collaborazione indica che per le aziende sta diventando sempre più importante il valore che tali software possono apportare. Così, sfruttando lo slancio acquisito durante la pandemia, le tecnologie di UCC hanno continuato a crescere. **Markets & Markets** ha calcolato che il mercato globale nel 2022 ha generato un giro d'affari di 76,7 miliardi di dollari e che dovrebbe raggiungere i 141,6 miliardi di dollari entro il 2027, con un tasso annuale composto (CAGR) del 13% durante il periodo di

Mercato globale delle tecnologie UCC

Previsione di crescita del mercato 13% CAGR



Fonte: Markets & Markets

previsione. La società di analisi prevede che il mercato globale delle UCC crescerà con l'adozione del BYOD (Bring Your Own Device) e l'aumento della cultura WFH (Work From Home).

Una transizione verso il cloud

È un dato di fatto che il ricorso alla tradizionale comunicazione vocale si stia percentualmente riducendo rispetto all'uso di altri strumenti, come i messaggi vocali, le chat e le conferenze. E oggi, quando si usa la voce, molto spesso è in combinazione con il video. Secondo Markets & Markets, **nel mondo ci sono circa sei miliardi di abbonati alla telefonia mobile** e il tasso di adozione aumenta esponenzialmente ogni anno. In pratica, gli individui possono condividere e ricevere informazioni quasi da ogni luogo attraverso uno

nizzazioni nominavano dei team per gestire l'infrastruttura cloud sui propri server. Oggi invece la tendenza è di delegare all'esterno la gestione. In questo modo, **la videoconferenza consente alle aziende di ridurre gli investimenti per la creazione dell'infrastruttura, che viene gestita dai fornitori di servizi gestiti (MSP)**. Questo è un punto cardine per il system integrator che vuole puntare in modo deciso sulle soluzioni di UCC: **bisogna saper offrire servizi gestiti, l'UCaaS (Unified Communication as a Service)**. E ciò non implica solo di acquisire un'adeguata competenza, ma anche di saper trasformare un business basato su cospicue vendite singole in un'attività che invece dipende da fatturati più contenuti e ricorsivi nel tempo.

SCARICA IL REPORT
MARKETS & MARKETS



smartphone. Questo è un chiaro segno di come la tendenza alla mobilità sia in aumento. Inoltre, i dipendenti possono comunicare in modo più partecipativo grazie alle videoconferenze.

Comunicazione ubiqua è sinonimo di piattaforme offerte come servizi cloud. Tali piattaforme sono complicate da installare e richiedono un costo di gestione elevato. In precedenza, le orga-



TI POTREBBE INTERESSARE:



Come aumentare il prezzo dei servizi senza perdere i clienti

Cambia il mercato, aumentano i costi, cresce l'inflazione: i motivi per cui può essere necessario aumentare i prezzi sono molteplici. I rischi di perdere clienti sono alti, ma ci sono i modi per limitare al massimo i potenziali "danni"

 [continua a leggere](#)

Da system integrator a managed service provider

Il cloud è la piattaforma alla base di ogni efficace strategia per la Unified Collaboration & Communication e questo offre al system integrator l'opportunità di proporre soluzioni corredate da una serie di servizi che permettono di soddisfare ogni esigenza di personalizzazione

di Fabrizio Pincelli

Le soluzioni di UCC rappresentano la tecnologia di elezione per ottenere un'esperienza utente senza soluzione di continuità e comunicazioni aziendali ottimizzate, consentendo alle persone di collaborare efficacemente da qualsiasi luogo e su qualsiasi dispositivo. La tecnologia alla base delle UCC permette inoltre alle aziende di promuovere la cooperazione e il miglioramento della comunicazione tra una forza lavoro aziendale diffusa a livello globale. Tuttavia, le tendenze e le evoluzioni più significative nel mondo dell'Unified Collaboration & Communication che si sono osservate nell'ultimo periodo non riguardano tanto la tecnologia in sé o i prodotti di alcuni particolari brand. Riguardano invece il modo in cui la tecnologia viene venduta e come può essere utilizzata, aspetti che per le aziende fanno sempre di più differenza.

I servizi oltre ai prodotti

Allestire una sala per la videoconferenza o fornire i dispositivi e i software per comunicare da remoto sono solo la punta di un iceberg che implica una serie di servizi essenziali per la riuscita di un'efficace strategia di UCC. Alla base di tale strategia c'è ovviamente il cloud. Ed è proprio sul cloud che molte aziende stanno portando la comunicazione voce tradizionale. La grande maggioranza delle imprese oggi basa il traffico voce su VoIP (voice over IP), ma sempre più diffusi sono i centralini "virtuali". **Le evoluzioni di mercato hanno indotto le organizzazioni a preferire servizi PBX gestiti a una tipica installazione PBX on premise.** In pratica, il software si sostituisce all'hardware per rendere le soluzioni più agili e flessibili. Per esempio, **con un centralino in cloud è facile collegare un numero a un device mobile** (computer, tablet o smartphone) per consentire a una persona di essere facilmente raggiungibile ovunque si trovi. I fornitori stanno anche semplificando alle organizzazioni l'integrazione delle applicazioni aziendali, tra cui CRM, ERP e HR, nei loro portafogli UCC. A tal fine, come detto, i provider di UC stanno diventando fornitori di piattaforme e ciò richiederà agli acquirenti di rivalutare dove

tracciare il confine tra app che si sovrappongono e dove ha più senso sfruttare le integrazioni tra i flussi di lavoro. Questo potrà avvenire tramite team interni, oppure, di nuovo, tramite il supporto fornito da un MSP in grado di ottimizzare le procedure e quindi l'operatività.

Le aziende unificano gli investimenti in cloud

L'adozione del cloud ha subito un'accelerazione negli ultimi due anni. Sempre più brand stanno spostando processi e strumenti critici in un ambiente a cui i dipendenti possono accedere da qualsiasi luogo per garantire la continuità aziendale. Ciò ha aumentato la domanda di UCaaS, che sta crescendo rapidamente. Tuttavia, **secondo la società di ricerca Omdia il rapido sviluppo di piattaforme da parte dei principali fornitori di UCaaS**



SCARICA LA RICERCA
DI OMDIA

minaccerà i fornitori più piccoli, costringendoli a reinventarsi, a spostarsi in mercati adiacenti, a concentrarsi su settori verticali specifici. Omdia prevede anche un aumento delle attività di fusione e acquisizione nello spazio UCaaS nel 2023.

Dal 5G una spinta all'adozione dei **SERVIZI UCC**

Per potersi collegare alle applicazioni aziendali o tenere videoconferenze ovunque ci si trovi bisogna disporre di connessioni con una banda adeguata e con una bassa latenza, come solo il 5G può assicurare

di Fabrizio Pincelli

L'avvento della **tecnologia 5G ha portato grandi cambiamenti nel mondo del cloud computing.**

La connettività a bassa latenza consente alle aziende di fornire comunicazioni più fluide. L'integrazione permette trasferimenti di file senza interruzioni, un'esperienza fluida per i servizi cloud e soluzioni di videoconferenza di alta qualità e senza interruzioni. Stanno emergendo diverse applicazioni ad alta intensità di dati, sia individuali sia B2B, come AR, VR e applicazioni video. **Gli utenti richiedono una connettività ad alte prestazioni su qualsiasi dispositivo e ovunque** (tramite reti Wi-Fi o cellulari).

Le informazioni ottenute attraverso la comunicazione diretta tra le persone e i vari reparti aziendali, i distributori, i fornitori e i clienti aiutano le organizzazioni a guidare le loro attività. Per questo, le organizzazioni stanno investendo maggiormente

nell'adozione di servizi cloud. Markets&Markets prevede che le conferenze nel cloud, l'infrastruttura nel cloud e il software di Business Intelligence (BI) registreranno un significativo aumento della spesa complessiva entro il 2027. **E il 5G oggi è la migliore la soluzione per sopperire a problemi dovuti alla larghezza di banda di Internet** che limitano notevolmente la produttività dei dipendenti. Il rumore durante il video o la bassa qualità del video possono infatti creare malintesi o far perdere tempo. Molte persone sono frustrate a causa della cattiva qualità delle immagini o del suono e di altri disturbi che si verificano durante le conferenze.

Un problema importante: la sicurezza

Il crescente utilizzo di strumenti di collaborazione da parte delle aziende ha aumentato la probabilità di malware e attacchi informatici. Si tratta di un problema cruciale che deve essere risolto poiché non esiste un chiaro proprietario dei dati prodotti attraverso la collaborazione. Per proteggere i dati creati dalla messaggistica, dalla condivisione di file, dalle conferenze audio e video, dall'archiviazione su cloud e dalle soluzioni di accesso remoto, **le aziende che imple-**

Sale riunioni sempre più ibride

Sebbene i sistemi di sale video ottimizzati/certificati per i servizi di riunione di un fornitore specifico costituiranno la maggior parte delle spedizioni di dispositivi nel 2023, Omdia ritiene che le aziende si allontaneranno gradualmente dalle sale dedicate come Zoom Rooms e Microsoft Teams Rooms. Questo passaggio porterà a sale multiservizio, che consentiranno ai dipendenti di partecipare a qualsiasi riunione video da qualsiasi sala, indipendentemente dal servizio utilizzato.

mentano soluzioni UCC devono utilizzare efficaci soluzioni per la protezione. Inoltre, devono avere la certezza di usare una connessione sicura e affidabile. In entrambi i casi **è fondamentale il ruolo del service provider che deve essere in grado di controllare l'accesso alla rete** aziendale per garantire l'integrità della rete stessa e dei contenuti che entrano ed escono.

**RIMANI AGGIORNATO
ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER**



DevSecOps, la sicurezza deve essere un prerequisito dello sviluppo

di Riccardo Florio

La metodologia DevOps è sempre più diffusa ma troppo spesso non si considera in modo adeguato l'aspetto sicurezza. Fortify permette di incorporare la sicurezza nel software sin dalle prime fasi del ciclo di sviluppo.



Pierpaolo Ali
Director Southern Europe, CEE &
Israel di OpenText Cybersecurity



Tra chi deve sviluppare applicazioni cloud, molto spesso si sente parlare di DevOps, la metodologia in cui sviluppatori e team operativi collaborano per dar vita a un framework di creazione e deployment del software più agile e snello. Molto meno di frequente si sente, invece, nominare DevSecOps, pratica che mira ad automatizzare le principali attività di sicurezza incorporando controlli e processi nel workflow DevOps. In pratica, **l'obiettivo di DevSecOps è quello di rendere la sicurezza parte del flusso di lavoro nello sviluppo del software** con le migliori pratiche di codifica sicura e di automazione dei test.

Spostare a sinistra la sicurezza

Questo processo è comunemente indicato come spostamento della si-

curezza a sinistra (shift left) cioè all'inizio della codifica, e non a destra, ovvero quando il software è completato. Tale spostamento intende, in un certo senso, mettere fine alle tradizionali dispute su come, quando e dove i controlli di sicurezza possono essere integrati nello sviluppo del software. Infatti, lo spostamento a sinistra è essenziale per aumentare la produttività degli sviluppatori e per integrare la sicurezza fin dall'inizio.

Ciò significa che gli strumenti di sicurezza devono integrarsi perfettamente all'interno dei flussi di lavoro e tra gli strumenti degli sviluppatori, per ottenere un feedback rapido, accurato e fattibile che acceleri e semplifichi la correzione e il triage.

*“Va evidenziato che uno degli obiettivi di DevOps è aumentare la velocità con cui il software viene creato – osserva **Pierpaolo Alì, Director Southern Europe, CEE & Israel di OpenText Cybersecurity** -. Tuttavia, più rapidamente il software va in produzione, più è probabile che non siano sanate eventuali vulnerabilità. In pratica, senza sicurezza incorporata, DevOps potrebbe anche aumentare la superficie di attacco dell'organizzazione a livello applicativo. Per questo motivo il modello di riferimento per lo sviluppo delle applicazioni moderne dev'essere DevSecOps”.*



TI POTREBBE INTERESSARE:

**OpenText Cybersecurity
rafforza la resilienza
CyberRes**



continua a leggere

Da DevOps a DevSecOps

In un'implementazione DevOps di successo, la sicurezza dovrebbe essere incorporata. Però, nonostante una delle principali promesse di DevOps sia la collaborazione tra i diversi team aziendali, come quello di sviluppo, IT, delle operation e del controllo qualità, spesso il team di sicurezza è trascurato e non viene incluso in tale collaborazione. Così accade che durante lo sviluppo di frequente **si dia per scontato che il team della sicurezza si stia occupando della parte che gli compete, mentre invece non è stato incluso nel processo.**

Per questo è importante sottolineare che la sicurezza deve essere incorporata nello sviluppo e quindi si dovrebbe ricorrere a DevSecOps ricordando che le pratiche e gli strumenti di sicurezza devono essere adattati alle esigenze dei team di sviluppo, nonché agli ambienti, ai linguaggi e ai framework utilizzati da tali team. Un **fattore fondamentale per includere più facilmente la si-**

curezza nello sviluppo è l'automazione. Diverse ricerche mostrano come le aziende che hanno adottato l'automazione hanno il doppio delle probabilità di implementare in modo efficace i test di sicurezza. Sebbene molte organizzazioni sappiano che c'è bisogno di automazione, e che alcune di esse l'hanno realizzata, c'è ancora un ampio spazio di miglioramento.

La riprova arriva da uno studio di Gartner da cui emerge che, mentre il 95% degli intervistati utilizza l'automazione, solo il 33% automatizza completamente la pipeline di deployment. Inoltre, il 32% delle organizzazioni integra manualmente i propri strumenti di sicurezza.

OpenText Fortify abilita DevSecOps

Per ottenere un adeguato livello di automazione, e quindi facilitare l'affiancamento del DevSecOps al DevOps, si può **integrare nell'ambiente di sviluppo aziendale una soluzione come Fortify.** Questa consente agli sviluppatori di individuare e correggere eventuali falle di sicurezza in ogni fase della creazione di un'applicazione. In tal modo, si realizza software più sicuro, con maggiore flessibilità e in tempi più rapidi, senza dover scendere a compromessi in termini di qualità per

avere scansioni più veloci.

Grazie alle funzionalità SAST (Static Application Security Testing) e DAST (Dynamic Application Security Testing) automatizzati e all'analisi della composizione del software, OpenText Fortify fornisce risultati di altissima qualità e suggerimenti per intervenire nel software in ogni fase del ciclo di sviluppo al fine di inibire ogni vulnerabilità.

Più in dettaglio, SAST identifica la causa principale e aiuta a correggere le falle di sicurezza sottostanti, mentre DAST simula attacchi controllati per identificare eventuali vulnerabilità che possono essere sfruttate per sferrare attacchi alla sicurezza.

OpenText Fortify fornisce anche gli strumenti adeguati a favorire una sicurezza integrata continua nel tempo. Tali strumenti includono un ambiente di sviluppo integrato con template di sicurezza CI, gate di sicurezza automatizzati e riduzione dei falsi positivi. Questi ultimi, vengono definiti a volte come veri e propri killer dell'ambiente DevOps, perché comportano la perdita di molto tempo nelle verifiche. Limitare i falsi positivi vuol dire ottenere un'importante velocizzazione nello sviluppo.



**COLLEGATI
A OPENTEXT**

CLOUD COMPUTING

servizi e multi-cloud

Il passaggio dal cloud ibrido al multcloud sarà inizialmente concentrato su servizi specifici aggiunti a cloud privati e/o pubblici che saranno via via aggiornati.

di Leo Sorge

Dopo un decennio di crescita al 30% annuo, terminato a fine 2022 con un fatturato di 446 miliardi di dollari, nei prossimi anni la crescita del cloud sarà dura. È questa la previsione di **Forrester**, che viene giustificata principalmente da effetti di concorrenza tra grandi operatori, che devono competere anche sull'innovazione.

Lotta per il dominio

La lotta tra i quattro maggiori fornitori di cloud pubblico aumenta a dismisura gli investimenti in analisi, AI/ML e altri servizi premium. Il mercato continuerà comunque a crescere molto, circa il 20% l'anno. **Forrester stima quindi che il mercato raddoppierà entro il 2026, superando quota mille miliardi di dollari.** La metodologia aggiornata del report Forrester si allontana definitivamente dal modello "as a service" per concentrarsi sui servizi di infrastruttura cloud, database cloud e servizi di analisi, servizi di sviluppo cloud e applicazioni. L'infrastruttura, che è un altro punto di differenziazione, è una quota importante delle entrate, non del profitto. Gli enormi investimenti richiesti per competere al massimo livello giustificano che le quote di



**COLLEGATI AL
FEATURED BLOGS
DI LEE SUSTAR**

mercato maggiori siano di **Alibaba, AWS, Google e Microsoft**. Nel frattempo, l'infrastruttura cloud di base è sempre più standardizzata sul progetto **Kubernetes open source**, spingendo i grandi fornitori (gli hyperscaler) a innovare più in alto nello stack.

Ibrido e servizi

Il cloud computing ha rivoluzionato il modo in cui le aziende e gli utenti finali consumano e gestiscono le risorse informatiche. La possibilità di accedere a servizi on demand ha portato a un'esplosione di nuove opportunità per le aziende di tutte le dimensioni.

Oggi solo una percentuale trascurabile di organizzazioni, meno dello 0,5%, non distribuisce affatto applicazioni nel cloud pubblico. Già nel 2022 (dati Osterman) **il 95% delle organizzazioni utilizza almeno due tipi di infrastruttura** e quasi la metà delle organizzazioni distribuisce applicazioni su quattro o più piattaforme diverse.

C'è ancora una forte inerzia sul cloud ibrido, al quale il mercato si rivolge. **Tante aziende preferiscono una strategia morbida che consideri l'ibrido prima del multicloud**, mentre i numeri sono forti sul multi e anzi vedono un'avanguardia di servizi che superi entrambi i paradigmi. Al di là dei pionieri, che già usano questa tecnologia, anche le organizzazioni avvedute ma non avanguardistiche si stanno spostando sempre più verso il multi-cloud.

Il Multicloud

Il multi-cloud è un approccio che prevede la fruizione di più servizi cloud da parte di una singola organizzazione. È una scelta successiva al primo dilemma tra cloud pubblico, cloud privato e on-premises, ma anche al secondo passo, l'ibridazione dei cloud.

Sul mercato sono disponibili offerte da tutti i vendor tradizionali, che però non si equivalgono né per prestazioni, né per calcolo dei costi. Inoltre non c'è neanche compatibilità, per cui spostare dei carichi di lavoro da un cloud a un altro, al verificarsi di particolari condizioni tecniche o commerciali, non è per nulla facile.

Inoltre prende sempre più piede l'importanza dell'aderenza alle varie normative in vigore in specifici Stati di varie dimensioni o di aree geografiche estese. In particolare l'Europa, dove vige il GDPR, richiede attenzioni superiori a quelle di aree come il Nordamerica.

Oltre all'adesione alle politiche locali, la distribuzione geografica delle richieste di elaborazione possono avere specificità particolari: l'esecuzione su un'unità cloud fisicamente vicina riduce la latenza e semplifica le prime azioni in caso di disaster recovery.



TI POTREBBE INTERESSARE:

**Agile e DevOps:
i modelli per uno
sviluppo collaborativo**



continua a leggere

Tutti i multcloud del nostro presente

Attenzione allo skill debt che proviene da un uso scorretto di tool di mercato! Benvenuti, invece, i nuovi servizi che permettono di comporre una soluzione ben articolata per una specifica organizzazione

di Leo Sorge

Oggi le aziende tecnologiche possono sfruttare una vasta gamma di servizi cloud per soddisfare delle esigenze specifiche. Questi includono soluzioni di infrastruttura, storage, calcolo, database, analisi dei dati ed intelligenza artificiale.

Sul cloud, queste risorse possono scalare automaticamente verso l'alto, evitando gran parte dei colli di bottiglia d'un sistema tradizionale. Le piattaforme di gestione multcloud sono molto utili anche per semplificare la gestione e il monitoraggio dell'ambiente cloud complessivo. Salire di livello, com'è nel passaggio da ibrido a multi, richiede l'innalzamento anche della conoscenza del patrimonio informatico aziendale. Un punto sempre trascurato, soprattutto in Italia, è proprio l'assessment: hardware, software, licenze, servizi sono acquistati spesso per

scelte emotive e nella speranza di risolvere un problema senza chiedersi quale sia la struttura complessiva. Affidandosi ai tool, però, non si acquisisce il vero aggiornamento interno, generando uno skill debt che prima o poi si paga. Ma il conto più salato proviene dal fatto che **senza assessment non si può impostare una strategia allineata al business**, e tappando le falle con tool occasionali (magari gestiti all'esterno) devia il flusso di processo in modo difficile da scoprire, se non quanto è troppo tardi.

Siamo andati alla ricerca di alcuni esempi di servizio di cloud innovativo che in qualche modo pre-scinda, o prometta di farlo, dallo specifico fornitore di cloud. Ecco un mosaico che in qualche modo esemplifica cosa c'è oggi sul mercato.

Amazon AppLayer

La mamma di AWS sta puntando molto su nuovi layer di servizi sui quali sviluppare applicazioni evolute che superino il concetto di multi-focus. Amazon intende



accelerare anche sulle applicazioni da fornire ai clienti. Queste alcune delle particolarità emerse da **Re:Invent 2022**, l'annuale convention di Amazon. L'evento è stato ricchissimo di materiali, tra i quali la presentazione sull'**ottimizzazione dei costi tenuta da Jeremy Chaplin di Flexera**.

Google BigLake

"Google sta facendo molti progressi nel multcloud, il che ti consente di non dover pensare al fornitore e di adottare solo ciò di cui hai bisogno per svolgere bene il lavoro". Questa citazione viene attribuita a **Dave Johnson, VP Intelligenza Artificiale presso Moderna, durante un recente Cloud Summit dell'azienda di Alphabet**.

Un esempio di strategia che accetta il multi-cloud è BigLake, un motore di archiviazione che unifica data warehouse e data lake consentendo a BigQuery e framework open source come Spark di accedere ai dati con un controllo

dell'accesso granulare. BigLake offre prestazioni di query accelerate su archiviazione multi-cloud e formati aperti come Apache Iceberg.

Microsoft Azure Arc

Azure Arc è un bridge che estende la piattaforma Azure per creare applicazioni e servizi con la flessibilità necessaria per l'esecuzione in data center, nei dispositivi perimetrali (edge) e in ambienti multi-cloud. Sviluppa applicazioni native del cloud con un modello coerente di sviluppo, operazioni e sicurezza.

Arc viene eseguito su hardware nuovo ed esistente, su piattaforme di virtualizzazione e Kubernetes, dispositivi IoT e sistemi integrati. modernizzando gli investimenti con soluzioni cloud-native.



SCARICA L'INFOGRAFICA
AZURE ARC

Oracle OCI

Kubernetes è l'ospite d'onore di **What's New in OCI di aprile 2023**. What's New in OCI è un videonotiziario breve, a cadenza mensile, disponibile sul canale Youtube di Oracle Learning.

Il "cloud distribuito" offre i benefici del cloud con un maggior controllo sulla residenza, la posizione e l'autorità di accesso ai dati, anche

su più cloud. In particolare, le funzionalità multicloud di OCI come Oracle Database Service for Microsoft Azure e MySQL HeatWave aumentano la libertà nelle scelte. Il prossimo Oracle CloudWorld si terrà a settembre in Las Vegas.



OVHCloud

Partendo dal cloud privato, si può combinarlo con uno o più servizi pubblici specificamente dedicati a casi d'uso. Anche per **OVHcloud**, quindi, il multicloud rappresenta una naturale evoluzione nel percorso di trasformazione digitale delle aziende.

Per raggiungere i migliori risultati servono completezza e semplicità nell'implementazione dei servizi attuali e futuri.



COLLEGATI A
OVHCLOUD

MultiCloud computing, **DESTINAZIONE FUTURO**

Il multicloud può essere la porta verso un paradigma che, grazie ad un serverless open source e gestito, rende cloud-native qualsiasi applicazione legacy, anche in private cloud

di Leo Sorge

Il futuro è già in sperimentazione in molte aree del mondo. Come disse lo scrittore di fantascienza William Gibson, infatti, il futuro esiste già, ma non è equamente distribuito per il mondo. Guardando le applicazioni più avanzate, è facile prevedere che le eccellenze d'oggi saranno la normalità di domani, quando il multicloud diventerà ancora più integrato e automatizzato.

L'avvento dei container

Ovviamente il multicloud ha anche degli svantaggi strutturali. La maggior eterogeneità complessiva comporta che la sicurezza e la governance siano più complicate. Anche la resilienza, ovvero la capacità di resistere a stress imprevisti, è

minore rispetto a un sistema più omogeneo.

Proprio **l'omogeneità e la maneggevolezza del sistema da parte dei developer è al centro di una nuova rivoluzione**. Già oggi, la crescente adozione di tecnologie come i container rende possibile individuare unità di lavoro che possono essere eseguite indipendentemente dal sistema operativo e dal provider, al contempo offrendo una grande semplicità nell'automazione e nella scalabilità.

Cloud-native private cloud

Belli e impossibili, i container sono belli come principio e impossibili da gestire ad alto livello. **Il futuro del cloud, che ha già un grande presente, si**

chiama Kubernetes. Visti da Kubernetes, i tanti computer connessi in cloud sembrano un solo computer di grande capacità. Per fare un paragone forse irriverente, Kubernetes è l'MS/DOS di oggi. La sua visione dei container è vincente per quanto riguarda l'openness, ma è perdente nella complessità di gestione. Ecco perché molti team ICT preferiscono adottare delle interfacce di semplificazione, che per il developer hanno un po' l'utilità che ebbe Windows per l'MS/DOS.

Non si vive di soli container, certo. Come anticipato sopra, la principale alternativa a Kubernetes è nel serverless, nome fuorviante nel quale l'hardware di esecuzione non è visibile allo sviluppatore, che vede solo le sue linee di codice, e viene allocato (e fatturato) in cloud solo in caso di esecuzione.

Il serverless è ideale per lo sviluppo di microservizi sia nuovi, sia di progressivo svuotamento dei sistemi legacy. Questo approccio sarebbe senz'altro ideale in quanto facile da usare e mini-invasivo per i sistemi esistenti. Ha infatti un ampio mercato, in molte proposte, a partire da Amazon Lambda, ma anche le functions di Azure e Google Cloud. Il problema è che si tratta di soluzioni proprietarie. Per ottenere il meglio dei due

mondi, a suo tempo partì (tra gli altri) il progetto Apache OpenWhisk, per erogare il serverless in modalità open source, non proprietaria. Da quel progetto si sono generate tante soluzioni commerciali, che a loro volta competono con l'altro progetto open Knative (serverless per Kubernetes) e OpenFaas (avviato da Alex Ellis). Siamo arrivati alla conclusione, ma, come spesso accade nello sviluppo del software è necessario fare un passo indietro. Si parla sempre meno del private cloud, come se fosse una colpa, ma il mercato maggiore è oggi ancora in quel settore. È anche naturale, a pensarci bene: molte organizzazioni -le banche, ma non solo loro-, non possono avere componenti su cloud pubblico, né quindi di cloud ibrido né multcloud reale. Per loro l'unica strada è una soluzione veramente olistica: il cloud-native private cloud, ovviamente attraverso serverless le cui risorse arrivino tramite container.



TI POTREBBE INTERESSARE:

Container: nuova frontiera della flessibilità applicativa



continua a leggere

Netalia: il nome del public cloud nazionale

di Riccardo Florio

L'azienda fondata e guidata da Michele Zunino si presenta alla vigilia del rinascimento del cloud nella PA italiana con una strategia chiara, un'identità specifica e un fatturato in rapido aumento. Public cloud per l'erogazione di IaaS e PaaS e sovranità dei dati sono i punti centrali.



Michele Zunino
Fondatore e Amministratore
Delegato di Netalia



Netalia nasce nel 2010 intuendo, prima di altri, che, in un mondo in rapida evoluzione, il tema del trattamento dei dati e della loro tutela a livello giuridico e di proprietà intellettuale sarebbe stato centrale. Oggi Netalia è un Public cloud service provider indipendente che si rivolge, idealmente, alle 10mila aziende italiane che hanno un fatturato superiore a 50 milioni di euro, erogando servizi tramite tre "region" situate a Genova, Milano, Palermo (una quarta region è in arrivo a Roma entro la fine dell'anno), offrendo un pieno controllo delle informazioni all'interno di un perimetro geografico certo e nazionale. L'azienda conta, attualmente, una quarantina di professionisti e ha chiuso il fatturato 2022 a quota 5,5 milioni di euro con una crescita del 66%

rispetto all'anno precedente e previsioni di raddoppio nel 2023. Un'accelerazione che fa affidamento anche sul contributo che proviene dai partner che gestiscono direttamente le logiche di business delle aziende clienti.

L'offerta di public cloud di Netalia si realizza attraverso una piattaforma distribuita, disponibile a consumo, realizzata sfruttando infrastrutture di rete esterne e data center affittati, per erogare una serie di servizi in ambito IaaS e PaaS. Una scelta che risponde al progressivo spostamento in corso dalle infrastrutture fisiche a quelle virtuali e all'adozione, sempre più diffusa, di piattaforme accedute in modalità di servizio.

*“Ci stiamo avvicinando sempre più al mondo dei servizi virtualizzati dove si elaborano le nuove funzioni e i nuovi processi che permettono alle organizzazioni di crescere e migliorare – spiega **Michele Zunino, Fondatore e Amministratore Delegato di Netalia** –. Il cloud diventa elemento abilitatore indispensabile per modernizzare i modelli di business e Netalia si concentra sui temi di compliance, valorizzazione dell'informazione e di business continuity. Non crediamo al concetto dell'operatore verticalmente integrato e, pertanto, occupiamo uno specifico Layer della catena del valore, che è quello della*



TI POTREBBE INTERESSARE:

**Netalia
Partner Program**



continua a leggere

creazione, evoluzione ed esercizio della Netalia Cloud Platform, per portare alle aziende i servizi IaaS e PaaS. Tutto ciò rivolgendo una grande attenzione anche al mercato degli sviluppatori e dei nuovi modelli di sviluppo del software diventando, in questo senso, abilitatori per chi vuole proporre servizi in modalità SaaS.”

In relazione alle nuove opportunità legate alla nascita del Polo Strategico Nazionale Netalia si propone, dunque, come interlocutore dell'esecutivo e come aggregatore di esigenze e soluzioni. L'azienda persegue un progetto a medio e lungo termine con l'obiettivo dichiarato di conquistare entro il 2030 una quota pari al 2% di un mercato che in Italia, entro quel periodo, arriverà a valere 10 miliardi di euro.

Un public cloud autenticamente sovrano

La strategia di Netalia si appoggia su due pilastri: il public cloud come modello di riferimento per l'erogazione dei servizi e un perimetro di azione che corrispon-

da geograficamente e a livello normativo e fiscale a quello nazionale.



**COLLEGATI
A NETALIA**

Il tema del perimetro giuridico normativo è un elemento

centrale nella visione di Netalia legato direttamente alla tematica della sovranità dei dati. In accordo a questa visione **Netalia prevede un modello del trattamento di informazione conforme alla legislazione italiana**, che ha ottenuto la certificazione anche per il trattamento conforme dei dati normativi e giuridici.

Ragionare in ottica di sistema è un tratto distintivo della visione che guida Netalia, che implica operare in ambito di reti e infrastrutture digitali assumendosi responsabilità a livello sociale, economico e politico.

“Oggi la competitività di un sistema è data da due aspetti – sottolinea Zunino -: la disponibilità di una mole di dati molto ampia e la capacità di calcolo a disposizione. Il perimetro di tutela per un sistema di questo tipo deve però essere quello nazionale. È fondamentale che tutta la filiera dell’infrastruttura risieda in Italia. Per questo, la sovranità nazionale non va considerata un protezionismo formale ma, invece, difesa di un intero sistema produttivo, contro qualun-

que evenienza. Si tratta di una necessità che i delicatissimi equilibri geopolitici di oggi dimostrano ogni giorno”.

Tra i temi tecnologici centrali nell’offerta Netalia vi è la sicurezza, che l’azienda gestisce direttamente a livello perimetrale, delegando a soggetti esterni quella di tipo applicativo. Un altro punto essenziale è la capacità di interpretare il bisogno dei clienti per creare soluzioni altamente personalizzate.

Secondo **Gartner** (dati di ottobre 2022) la spesa mondiale degli utenti finali per i servizi cloud pubblici crescerà del 20,7% nel 2023 mentre la società di analisi **IDC** stima per il 2023 che in Italia la spesa aziendale per i servizi di cloud pubblico crescerà del 21,7% arrivando a sfiorare i 5,4 miliardi di euro. Di questi circa 3,24 miliardi sarà associato alla **modalità Software as a Service**: un dato che non sorprende considerando che la migrazione della componente applicativa è ciò che più favorisce l’evoluzione del modello di business.



continua a leggere

La spesa ICT in Italia a sostegno della crescita economica

a cura della Redazione

La spesa ICT in Italia crescerà con un CAGR del 4,9% fino al 2026, trainata dalle assicurazioni, i servizi professionali e le banche. Il software sarà il settore in più rapida crescita, con l'IA che guiderà la trasformazione digitale nella sanità.

La spesa ICT in Italia raggiungerà quest'anno un valore pari a 84,2 miliardi di dollari, salendo a 96,4 miliardi di dollari nel 2026 e crescendo con un CAGR del 4,9% nel periodo 2021-2026 (inferiore alla media europea del 5,4%). È questo il dato che emerge dal recente **IDC Worldwide ICT Spending Guide: Enterprise and SMB by Industry** secondo cui, nonostante la forte inflazione, la spesa in tecnologia continuerà a crescere più del PIL. **Nel 2023, il PIL italiano crescerà dello 0,7%**

VAI AL REPORT IDC



su base annua, comunque in linea con la media europea prevista (0,6%).

“L'Italia è uno dei maggiori beneficiari dello strumento di rilancio dell'Unio-

ne Europea Next Generation EU (NGEU), che contribuirà a promuovere gli investimenti tecnologici nel Paese e a sostenere la crescita economica - ha dichiarato **Barbora Pavlikova, research analyst, IDC Data & Analytics** -. *L'inflazione e i prezzi dell'energia rimarranno però elevati, con un impatto sia sui budget IT delle aziende sia sugli acquisti dei consumatori*".

I comparti tecnologici trainanti in Italia

Secondo la ricerca IDC, il comparto tecnologico in Italia trainante sarà il **settore del software** con un CAGR quinquennale dell'11,4%. In particolare, la spesa per il software sarà sostenuta soprattutto dall'adozione di applicazioni per la gestione delle risorse aziendali (ERM) e dei contenuti, ma anche dalla rapida crescita delle piattaforme di intelligenza artificiale (IA).

Anche il **settore consumer** continuerà a essere un'importante fonte di spesa ICT in Italia, tuttavia nel **segmento B2B il settore bancario** sarà quello che investirà di più. Infatti, il sistema bancario giocherà un ruolo fondamentale nell'implementazione del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza, in quanto aiuterà le amministrazioni locali a migrare i propri dati su sistemi cloud sicuri

ed efficienti, e fornirà supporto nella gestione di servizi di cassa e tesoreria attraverso nuovi sistemi digitali.

Nel panorama tecnologico italiano anche l'**Intelligenza Artificiale (IA) sta diventando sempre più rilevante**, nonostante le sfide incontrate da OpenAI per ChatGPT: secondo l'IDC Worldwide ICT Spending Guide: Enterprise and SMB by Industry, il settore delle piattaforme di IA nel nostro Paese continuerà a crescere rapidamente, con un CAGR quinquennale del 42,8%. In particolare, il **settore sanitario guiderà gli investimenti** a lungo termine in piattaforme di IA e dove il PNRR consentirà un maggiore ammodernamento tecnologico e interventi orientati alla digitalizzazione delle strutture sanitarie, attraverso processi, infrastrutture e asset IT aggiornati incentivando l'adozione di strumenti di telemedicina.

Tra le altre aree di crescita degli investimenti ICT in Italia ci saranno le **infrastrutture come servizio (IaaS)**. Lo IaaS costituirà un modello tecnologico di riferimento per le imprese italiane, con un CAGR del 24,8% nel periodo considerato da IDC, in quanto con esso le aziende potranno evitare i costi legati alla manutenzione di server e hardware fisici.



La digital e business **TRANSFORMATION** dell'azienda flessibile

FOCUS

La complessità e la dinamicità dei mercati e dei modelli di business porta con sé una capacità di risposta, da parte delle imprese, sul piano organizzativo e su quello tecnologico. Con caratteristiche di assemblaggio, componibilità e governance che si devono trovare sia nelle metodologie di gestione di impresa sia, nativamente integrate, nelle funzionalità e nelle architetture delle tecnologie Ict

di Stefano Uberti Foppa

È da tempo ormai che la trasformazione digitale del business riguarda ogni settore e ogni impresa. Ma certo l'accelerazione è risultata evidente in questi anni di forte disruption a causa di pandemia, di guerra Russia-Ucraina, di sfide ambientali e di riassetto geopolitici globali. Un mercato mondiale diventato "fluido e liquido" in costante cambiamento al quale, giocoforza, le imprese devono allinearsi in modo dinamico sia nei loro modelli organizzativi e culturali, sia nelle scelte tecnologiche per sostenere un continuo ridisegno di processi e di offerta di prodotti e servizi.

La digital transformation del business è proprio questo: non solo servizi digitalizzati e prodotti fisici sempre più smart (softwarizzazione), ma anche e soprattutto infrastrutture hardware e software di backend a supporto del business, alle

supply chain, all'interpretazione delle dinamiche dei mercati, al rapporto con clienti e fornitori. Tutto è ormai basato sulla capacità di **utilizzare al meglio le tecnologie Ict per creare differenziale competitivo.**

Tra andamento imprevedibile della domanda, tipologie differenti di consumatori, offerte personalizzate per profili di clienti ricavati dall'analisi continua di ogni tipologia di dato, il concetto forte che ha senso portare in azienda è quello dell' "assemblaggio", della rapida componibilità sia sotto il profilo dei modelli organizzativi, come insegna la metodologia Agile (che punta a strutture organizzative flessibili, di piccoli gruppi, interattive e con processi ricorsivi di avanzamento condiviso), sia sul fronte tecnologico, con architetture open, integrabili, applicazioni intuitive, tecnologie autonomous smart in grado, attraverso software di AI Analytics, di guardare in tempi rapidi e in forma continua (quando non in real time) ai dati per ottimizzare i processi e le funzioni.

Una recente indagine **McKinsey** ha sondato 1.331 business leader di imprese di tutto il mondo per approfondire le loro strategie di digital transformation. Il dato di partenza è che **nove su dieci**

c-level hanno affermato che la propria azienda ha affrontato almeno un'importante trasformazione digitale, con

LEGGI L'INDAGINE
COMPLETA MCKINSEY



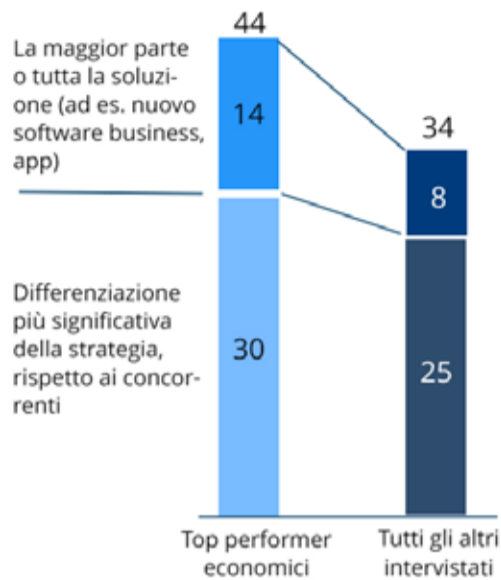
impatti sul business, negli ultimi due anni. Gli approcci sono differenti, tutti complessi: buona parte del campione, ad esempio, ha oggettive difficoltà a rilevare una diretta correlazione tra lo sviluppo di business, l'aumento di fatturato e un maggiore controllo di costi con l'avvio di una strategia di digital transformation; tuttavia, soprattutto per le aziende con risultati di business molto significativi (i top performer), le spese in tecnologia sono state di gran lunga maggiori del resto del campione e il valore di business rapportato all'investimento Ict risulta evidente.

Per quale obiettivo avviene la digital-business transformation? Per sviluppare nuovi digital business da cui ricavare nuovo fatturato (è stata la risposta di circa un terzo del campione); **per affermare una presenza in mercati importanti** e in forte trasformazione (circa un altro terzo); **per sviluppare nuove competenze digitali**

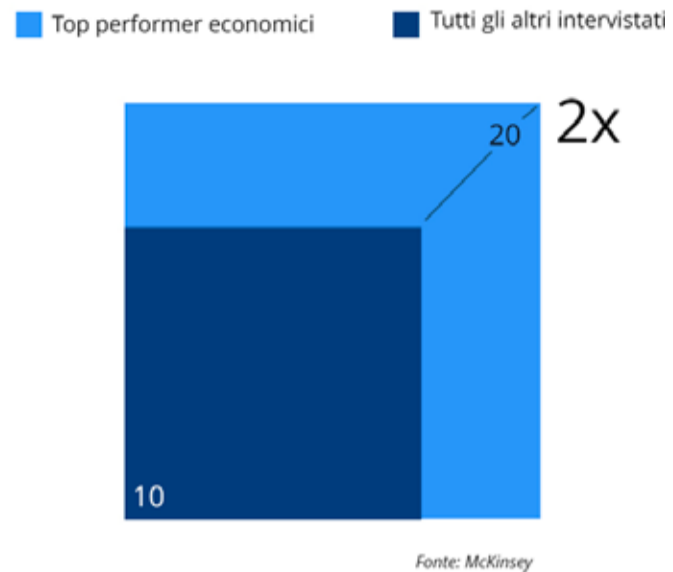
Rispetto ai pari, i migliori performer economici segnalano aspirazioni strategiche più audaci e maggiori investimenti in nuove imprese digitali

Aspettativa per la tecnologia digitale dell'organizzazione, prossimi 2 anni, % di intervistati

Ruolo che la tecnologia digitale svolgerà nel raggiungimento degli obiettivi strategici



Quota della spesa per la tecnologia digitale che sarà destinata alla creazione di nuove imprese digitali



Fonte: McKinsey

da integrare nella propria organizzazione (attorno al 20%). Molti studi concordano circa la necessità di finalizzare un'azione decisa di trasformazione digitale (con supporto di budget e commitment da parte del C-level) che vede maggiore probabilità di successo rispetto a strategie incremental. **Sulle tecnologie di impresa**, tema che affronteremo nel prossimo articolo, è forte la necessità di un continuo update sugli skill necessari rispetto a tecnologie che, se da un lato semplificano l'attività di impresa, dall'altro necessitano di **competenze importanti passando dalla specifica conoscenza di dettaglio a una logica di governance complessiva.**

In stretto rapporto al concetto

di governance intelligente su infrastrutture autonomous e smart vi è l'opportunità della messa a punto di un modello di "connessione dell'innovazione già presente in azienda", la costruzione cioè di un'intelligenza collettiva che gli strumenti Ict devono saper mettere a fattor comune per reggere la complessità competitiva. Ciò avviene connettendo dati, analisi, modelli, applicazioni, creatività, specificità professionali e culturali, rimodellando di continuo i processi e le competenze necessarie. **Un puzzle che può essere armonizzato solo grazie a una flessibilità digitale e organizzativa senza la quale non può esistere vera competitività.**



Intelligenti e automatizzate, le tecnologie per l'impresa "fluida"

Solo tecnologie smart, che integrano nativamente funzioni di analisi, di governance, di semplicità d'uso e di rapida ricomponibilità possono garantire una vera digital-business transformation. Con l'IT che deve essere in grado, per creare valore di business, di un'orchestrazione e governance intelligente per erogare i corretti servizi di cui gli utenti aziendali necessitano

di Stefano Uberti Foppa

La capacità di adattamento continuo necessaria oggi alle imprese per competere sui mercati riguarda senz'altro i modelli organizzativi e culturali, tanto che il concetto stesso di innovazione può essere portato avanti solo dall'idea, condivisa a tutti i livelli aziendali, di cambiamento e sperimentazione costante. Tuttavia questo rischia di essere solo teoria se non si ha il supporto profondo delle tecnologie Ict, oggi permeate da funzionalità integrate di intelligence, automazione, connessione e governance, nonché componibilità di semilavorati, soprattutto nell'ambito dello sviluppo applicativo, utili

alla costruzione di un modello di azienda “flessibile e fluida”. I CIO guardano a un sistema informativo snello, che riduca le rigidità operative dei diversi compartimenti aziendali, un IT in grado di offrire risposte funzionali e applicative veloci rispetto alle esigenze del business e che sia il meno dispendioso possibile. Prende forza il concetto di **“governance & armonizzazione” nel saper orchestrare le attuali tecnologie disponibili** in azienda e acquistare solo quelle rigorosamente in armonia con il disegno evolutivo globale.

Governance di architetture e dati

Si consolidano architetture in cui i dati sono l’elemento centrale di ogni progetto, con potenti data base dedicati all’analisi (query su milioni di righe) e all’elaborazione transazionale (con miglioramenti continui nei tempi di risposta grazie a un’ottimizzazione dei percorsi dei dati). Database che sono veri e propri pilastri delle architetture informative, in grado di garantire, grazie a tecniche di AI, una gestione autonomous del monitoring e del tuning, con funzioni di autoriparazione, prevenzione dei downtime, gestione delle patch di security, automazione delle query sui dati e di una serie di task routinari



LEGGI ANCHE

Mai come ora giunge la necessità imprescindibile per un CIO di saper “governare il quadro nel suo insieme e nella sua complessità”, disegnando ed evolvendo correttamente i sistemi informativi aziendali in allineamento a questo scenario di turbolenza continua. A partire dal livello infrastrutturale fino al più alto livello applicativo; dalla ricerca di nuove competenze tecnologiche alle conoscenze utili al rapido ridisegno organizzativo abilitato dalle tecnologie.



continua a leggere

che riducono il lavoro e il numero necessario di Db Administrator, con evidenti impatti positivi sui costi.

Sono queste le architravi dei sistemi IT di un’azienda moderna, che vede applicazioni di nuova generazione (in cui analytics, AI e machine learning sono integrate nativamente) muoversi in **ambienti ibridi dove convivono architetture on premise, private, public e multicloud** (una recente ricerca McKinsey ha rilevato che le grandi imprese a livello mondiale puntano ad avere almeno il 60% dei loro ambienti informativi in cloud entro il 2025) garantendo security e intelligence native. In un ambiente informativo di questo tipo, il valore per l’IT sta nella propria capacità di un’orchestrazione e governance intelligente per erogare i corretti servizi di cui gli utenti aziendali necessitano.

ERP e in house, le applicazioni al centro

Le applicazioni, si diceva, sono senz'altro tra gli elementi distintivi di un'azione di digital transformation di impresa. Sia acquistate come parte di piattaforme ERP cloud, sia sviluppate in house attraverso modalità di rapido assemblaggio di semilavorati software. Nel primo caso stanno affermandosi ERP platform dove, in un'architettura centralizzata, vengono offerte **funzionalità integrate di intelligenza automatizzata, con insight in tempo reale sui dati per differenti settori e profili professionali**, con indicazioni di attività da svolgere, guidate da AI e da analisi ricorsive sui dati per ricavarne pattern operativi da proporre all'utente. Inoltre, sono oggi possibili continue analisi automatiche sui processi più utilizzati dall'azienda e sulle attività svolte, con la possibilità di consigliare priorità nell'obiettivo di un costante miglioramento del rapporto tra applicazioni e architetture aziendali. All'interno di queste piattaforme trovano spazio differenti moduli, tra i quali senz'altro i più sensibili per l'azienda sono quelli che gestiscono la relazione con il cliente (CRM), personalizzandola in funzione dei profili definiti

e dei prodotti acquistati, con Insight delle relazioni stabilite e le conseguenti indicazioni delle migliori opportunità di business possibili. Nell'ambito invece dello sviluppo in house il miglioramento funzionale delle applicazioni è fondamentale per **sfruttare le caratteristiche di architetture sempre più smart e per creare nuove opportunità di business**. Il cosiddetto "debito tecnico", cioè quel costo che l'azienda deve sostenere per la manutenzione continua di tecnologie datate (legacy) utilizzate anche nello sviluppo di nuove soluzioni, va ridotto attraverso un continuo ammodernamento applicativo (di recente la società di ricerche IDC stimava che circa il 38% dei cicli di sviluppo viene perduto nel debito tecnico). Le tecnologie low code che concorrono alla velocizzazione e al risparmio nello sviluppo di nuove applicazioni e nell'ammodernamento di



LEGGI ANCHE

Accanto a elementi fondamentali quali competenze, processi e organizzazione, va sviluppandosi una Information Technology sempre più smart, dove l'analisi del dato, la conoscenza del cliente e funzioni di self governance delle tecnologie consentono all'azienda di innovare più velocemente e muoversi nella complessità del business



continua a leggere

quelle legacy sono una risposta importante. Si tratta di tecnologie alternative alla scrittura manuale di codice, basate sulla gestione di “semilavorati software” usati in modalità drag and drop che stanno cambiando la logica delle competenze di programmazione, prima di dettaglio dei vari linguaggi, ora, sempre più, di capacità di gestione e assemblaggio. Secondo le analisi di **Gartner, le piattaforme low code occuperanno circa il 65% delle attività di sviluppo delle imprese a partire dal 2024.** Sono piattaforme robuste, con funzioni automatiche, connettori nativi per l’integrazione di servizi di AI dei vari provider e reggono anche lo sviluppo del complesso back end applicativo, quello dove si trovano le logiche di business, i processi di riferimento e le interazioni tipiche delle applicazioni enterprise.

Piattaforme Low-Code aziendali

Le piattaforme low-code sono diventate sempre più popolari in quanto consentono alle organizzazioni di sviluppare rapidamente e in modo efficiente applicazioni aziendali personalizzate, riducendo al minimo la necessità di codice e di personale specializzato in programmazione.

Sul sito di Gartner è possibile consultare alcune delle piattaforme low-code più note disponibili sul mercato oggi.



TI POTREBBE INTERESSARE:



Smart technologies e nuove competenze

... Saper interpretare le esigenze di business delle differenti business unit non è un esercizio solo di tipo culturale, di predisposizione all’ascolto e di disponibilità della singola persona, ma sono spesso le tecnologie che nel loro diventare a ogni release sempre più smart e autonome, contribuiscono a ridefinire il focus verso la creazione di valore, impattando su ogni profilo professionale presente nei sistemi informativi...



Quando l'azienda è **GUIDATA DAI DATI**

Spostare sull'analisi dei dati molte delle decisioni che l'azienda deve prendere è fondamentale nell'attuale digital transformation dei modelli di business. Non è solo un'attitudine mentale. Servono interventi sul piano organizzativo e culturale per favorire il confronto continuo basato sulle informazioni. E servono anche tecnologie di analytics diffuse in impresa, semplicità nella fruibilità delle informazioni e un'integrazione efficace e sicura sui flussi provenienti dall'esterno

di Stefano Uberti Foppa

Diventare un'azienda in cui i dati sono l'elemento primo e ultimo di decisione è un passaggio culturale che deve pervadere ogni elemento dell'organizzazione, dal top management a ogni funzione delle business unit. **La tecnologia è la parte di supporto ma l'elemento primario resta la capacità e la volontà di prendere ogni decisione attraverso l'analisi approfondita dei fatti**, definiti dai dati, piuttosto che basarsi su elementi emotivi e intuitivi. Significa agire sul piano organizzativo attraverso la messa a punto di processi e modalità di lavoro che favoriscano il confronto e l'integrazione, vedendole convergere sull'analisi delle informazioni. È un processo che deve avere, sparsi nell'organizzazione e soprattutto nelle posizioni apicali,



TI POTREBBE INTERESSARE:



La trasformazione dell'infrastruttura IT in un servizio: autonomia e ubiquità

Secondo una recente indagine globale condotta da IDC, l'80% dei responsabili decisionali aziendali riconosce l'importanza dell'infrastruttura digitale come fattore "essenziale" o "mission-critical" per raggiungere gli obiettivi aziendali. Oggi, una grande percentuale dei ricavi aziendali dipende dalla reattività, dalla scalabilità e dalla resilienza dell'infrastruttura IT distribuita all'interno delle proprie strutture, nonché dalla capacità di sfruttare le risorse IT fornite come servizio.

 [continua a leggere](#)

soggetti che siano ad esempio del nuovo modo "data driven" di procedere. **Fissato quindi due elementi di riferimento, persone e processi, le tecnologie fanno la loro parte.** Un ruolo importante lo svolgono senz'altro funzioni di analytics evolute basate su AI, integrate nativamente in ogni strumento informativo utilizzato, siano applicazioni, data base o interfacce utente e via dicendo, per consentire un'analisi continua dei dati da cui ricavare indicazioni di strategia, di efficienza dei processi e per le decisioni del day-by-day.



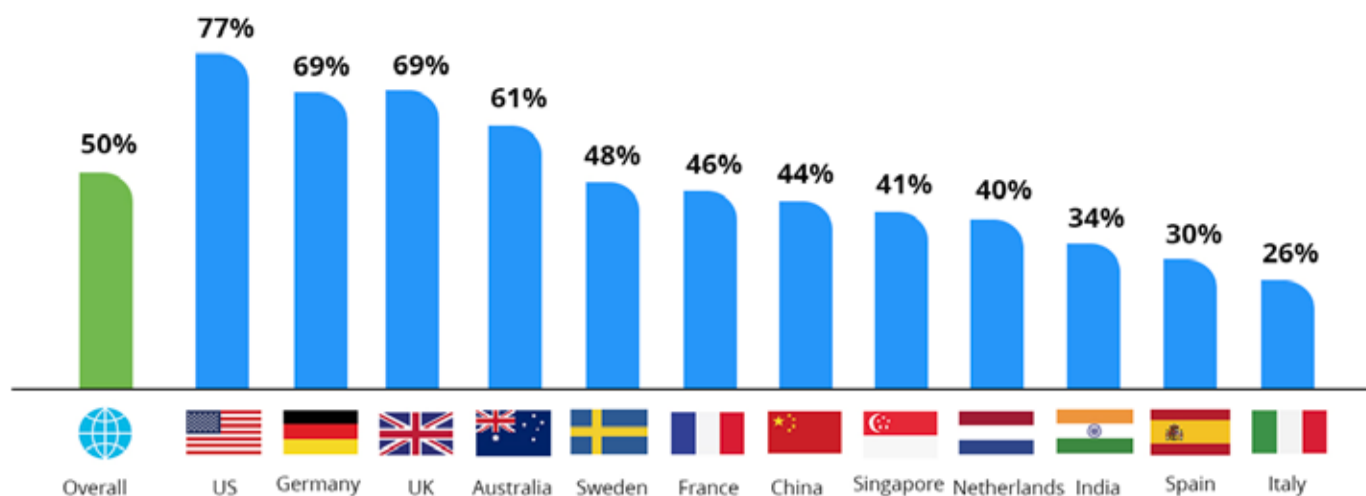
**LEGGI LA RICERCA
COMPLETA CAPGEMINI**

Ma creare una data drive company, attraverso anche una relazione sinergica e virtuosa tra

business unit e IT non è semplice: ancora poche imprese riescono infatti a trasformare una parte dell'attuale tsunami di dati che ci circonda in efficaci insight per creare valore di business.

In una ricerca **Capgemini** sono stati ingaggiati oltre 500 technology e altri 500 business executive per approfondire il tema. L'approccio risulta a oggi molto reattivo e poco proattivo, di analisi sul passato piuttosto che per disegnare un'organizzazione di analisi dati orientata all'innovazione. Meno della metà del campione (**circa il 43%**) è riuscita a **monetizzare il patrimonio di dati per creare business** e solo il 39%, probabilmente molti appartenenti a settori in cui l'informazione è l'elemento primario di business, tipo quello dei servizi, ha rilevato un

Processo decisionale nell'organizzazione completamente basato sui dati



Fonte: Capgemini Research Institute

evidente vantaggio competitivo. Il cerchio si chiude quando si analizza la sfera dei business executive, dove solo il 20% crede nel valore dei propri dati. E in genere il gap di fiducia nei dati tra aree business e tecnologiche si rileva in molti aspetti. Tra questi vi è la percezione di una scarsa qualità e affidabilità dei dati (solo il 27% dei business user dice di essere soddisfatto contro il 54% dei technical) e la stessa cosa accade quando si parla di allineamento tra una data analytics strategy e la strategia di business aziendale; spesso si percepiscono due strade evolutive parallele. Una cosa però emerge con chiarezza: **le aziende che rilevano migliori risultati di business sono anche quelle con una maggiore spesa in tecnologie per l'analisi dei dati**, con vantaggi di miglior ingaggio dei clienti, riduzione di costi,

maggiore efficienza operativa. Lo sforzo per raggiungere questi risultati passa, ancora una volta, da un allineamento organizzativo e culturale tra le varie anime, tecnologiche e business, dell'impresa, con la messa a punto di processi di raccolta e miglioramento qualitativo dei dati, modernizzazione nella fruibilità e semplicità di sfruttamento delle informazioni, governance orientata all'analisi dei dati distribuita in azienda. Non da ultimo serve un'integrazione efficace sul flusso di dati provenienti in continuo dall'esterno, per armonizzarli in una serie di modelli di utilizzo interno definiti nei loro elementi di efficienza, efficacia e sicurezza per l'impresa.

RIMANI AGGIORNATO
ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER



HPE ProLiant Gen 11: l'hardware c'è

di Riccardo Florio

La nuova generazione di server HPE si caratterizza per semplicità gestionale, sicurezza, prestazioni e ridotto consumo energetico, con una gamma di modelli adatta ai più disparati carichi di lavoro



Paola Rigoldi
Compute Solutions BU & Sales
Manager per l'Italia di HPE



Nell'attuale scenario di esplosione dei dati, per riuscire a estrarre valore dalle informazioni in modo efficace serve una capacità computazionale adeguata in prestazioni ed efficienza (anche energetica). Alle esigenze dei nuovi carichi di lavoro HPE indirizza l'undicesima generazione di server ProLiant che promette un incremento di performance fino a due volte rispetto alla generazione precedente, con un'efficienza energetica superiore fino al 45%.

“Tre sono i principi fondamentali che caratterizzano questa nuova famiglia di server – spiega Paola Rigoldi, Compute Solutions BU & Sales Manager per l'Italia di HPE -. Il primo è di essere gestibili in modo facile e intuitivo; il secondo principio riguarda la sicurezza che viene garantita a livello di

ogni componente sin dalla fase di costruzione. Infine, il tema dell'ottimizzazione, grazie a un incremento significativo di prestazioni e densità di calcolo che permette di rispondere alle esigenze dei nuovi workload favorendo, nel contempo, la riduzione dei consumi energetici e dei costi associati".

Gestione centralizzata e intuitiva

Grazie al software **HPE GreenLake for Compute Ops Management (COM)** è possibile gestire in modo centralizzato e basato su cloud l'intero ciclo di vita dei server ProLiant, dall'installazione, alla manutenzione, agli aggiornamenti.

Tramite una consolle grafica intuitiva è possibile non solo monitorare lo stato dei server, ma anche eseguire molteplici opera-

zioni come, per esempio, effettuare l'aggiorna-

mento firmware da un unico punto su tutti i server distribuiti. Inoltre è possibile ricevere alert su eventuali malfunzionamenti così come mantenere aggiornati tutti i server rispetto ai requisiti di sicurezza e di policy aziendali. COM mette anche a disposizione una serie di dashboard informative inclusa la possibilità di visua-



lizzare in tempo reale il consumo energetico e il "carbon footprint" sia a livello di singolo server sia dell'intero data center. La gestione avviene in sicurezza e ogni comunicazione avviene in modo sicuro e cifrato.

Sicurezza by design

Un altro elemento che caratterizza i server HPE ProLiant Gen 11 è proprio la sicurezza, che è stata ulteriormente rafforzata su tre fronti: nella parte dei componenti hardware, in relazione all'interazione con i partner e in fase di produzione dei server.

A livello hardware **i nuovi server HPE sono stati realizzati in accordo a un approccio Trusted security by design.**

Questa nuova generazione di server prevede un'estensione della funzionalità **HPE Silicon Root of Trust** (già implementata su più di 4 milioni di server HPE in tutto il mondo) per proteggere il firmware, evitare possibili ma-



VISUALIZZA LA DESCRIZIONE DEL PRODOTTO

nomissioni e monitorare costantemente tentativi di attacco o di alterazione non autorizzata del server. Tra le novità vi è il tool



VISUALIZZA LA DESCRIZIONE DEL PRODOTTO

Security device identity, che prevede di immettere all'atto della fabbricazione alcuni identificatori cifrati per autenticare e autorizzare il server per poterlo installare e collegare alla rete del cliente finale.

La verifica e l'autenticazione dei componenti di ogni server viene garantita tramite la nuova versione di **HPE Integrated Lights-Out (iLO6)**. Tramite il software ILO è possibile effettuare in modo ancora più efficace la gestione da remoto dei server HPE per poterli configurare, monitorare e aggiornare in modo sicuro e senza interruzioni.

HPE ha anche predisposto una serie di partnership per sviluppare innovazione sui componenti inseriti nei server, in modo da garantire che non ci siano brecche o possibili punti d'attacco che li possano lasciare esposti ai malware, evitando gli attacchi sempre più diffusi effettuati a livello hardware, con l'installazione di componenti nocivi in grado

di aprire backdoor sui sistemi. I server ProLiant Gen 11 prevedono anche una nuova modalità di autenticazione che utilizza il **Security Protocol and Data Model (SPDM)**, basato su standard aperti, grazie al quale è possibile verificare che tutti i componenti del server siano originali, non vengano manomessi e non siano esposti ad attacchi. In tal modo il livello di protezione viene esteso anche alle fasi di costruzione e di supply chain, assicurandosi che i sistemi non possano subire alterazioni durante il trasporto dalla fabbrica alla sede del cliente.

Prestazioni ottimizzate

“La nuova famiglia di server è stata ottimizzata per i diversi workload – osserva Paola Rigoldi - in particolare per quelli di tipo più innovativo o più esigenti in termini di performance che coinvolgono machine learning e data analytics incrementando il livello di prestazioni fino al 99% a fronte di un'efficienza energetica aumentata del 45%. Questo significa avere più core per CPU e poter ridurre il numero di server nel data center a parità di prestazioni, diminuendo, di conseguenza, anche i costi energetici”.



LE INTERVISTE DI BIZZIT

Edge to cloud: la rivoluzione che fa bene al business

Intervista a Claudio Bassoli, amministratore delegato di HPE Italia



continua a leggere

Server flessibili per elevate esigenze prestazionali



HPE ProLiant DL380a Gen11

Visualizza la scheda tecnica

Dotato di processori Intel Xeon multicore di quarta generazione, con memoria DDR5 più veloce e larghezza di banda I/O PCIe di quinta generazione. Questo server è in grado di supportare fino a 4 GPU double-wide in un fattore di forma 2U; la presenza di molteplici acceleratori GPU avanzati su un'architettura ultra scalabile risponde alle più intense esigenze di workload grafici e degli utenti CAD che, grazie a queste performance, hanno la possibilità di sostituire le workstation grafiche con un server virtualizzato.



HPE ProLiant DL320 Gen11

Visualizza la scheda tecnica

Soluzione monoprocessore in fattore di forma 1U adatta alle esigenze del mercato SMB che offre prestazioni di elaborazione molto elevate grazie a processori scalabili Intel Xeon di quarta generazione che arrivano fino a 32 core. Altre caratteristiche di questo server sono una capacità di memoria fino a 2 TB (4800 MT/s) e PCIe Gen5 ad alta velocità.



HPE ProLiant ML350 Gen11

Visualizza la scheda tecnica

Il server tower di punta dell'offerta HPE ProLiant (con chassis opzionale installabile in rack), è stato completamente rinnovato in termini di prestazioni di elaborazione, sicurezza, affidabilità, espandibilità e consumo energetico. È dotato di processori scalabili Intel Xeon di quarta generazione fino a 60 core, DDR5 fino a 8 TB, PCIe Gen5, supporto avanzato per I/O e GPU e storage EDSFF.

A novembre 2022 HPE aveva annunciato i nuovi server con processori AMD e nella nuova famiglia di apparati Gen 11 sono stati inseriti anche una serie di server dotati di processori Ampere indirizzati ai service provider o alle aziende che hanno esigenze di workload "cloud native" e che desiderano ridurre il costo per core del servizio.

Anche la famiglia di server HPE ProLiant Gen 11 può essere acquistata in modalità tradizionale oppure "as a service" evitando condizioni di over provisioning: il cliente può acquistare solo quello che gli serve, avendo già a disposizione un buffer immediatamente attivabile nel momento in cui si presenta l'esigenza di avere capacità computazionale aggiuntiva.

SEI PREOCCUPATO DEI RISCHI DA ESPOSIZIONE A CAMPI ELETTROMAGNETICI SUL POSTO DI LAVORO O A CASA?



**Se preferisci l'approccio scientifico
contatta Gaia Consulting & Technologies**

Effettuiamo da 20 anni misurazioni di campi elettromagnetici ELF e RF, con approccio scientifico, personale specializzato laureato in Fisica, strumentazione certificata e di livello professionale, verificando il rispetto dei limiti per i lavoratori ai sensi del D.Lgs. 81 e per

**CONTATTACI PER UN
PREVENTIVO GRATUITO**

✉ cem@gaiaconsulting.it
☎ 02 24416972

GAIA
Consulting & Technologies

www.gaiaconsulting.it

GAIA Consulting & Technologies S.r.l.
Sesto San Giovanni (Milano)