

pagina 01

Il futuro dell'always-on Enterprise

pagina 04

Cloud e Office 365 più veloce Azlan

pagina 05

È più semplice mitigare gli attacchi DDoS

pagina 07

Cloud più semplice con BT e Oracle

pagina 08

CPE e reti virtuali tutto in uno con l'ETX-2i di RAD e CIE

pagina 10

Le sfide e i benefici della migrazione al cloud ibrido

pagina 11

Un servizio Cloud riduce il TCO sui dispositivi mobili all'estero

pagina 13

Gestire i Big Data e il rischio con HPE Verity

pagina 14

Data Center e Cloud all'avanguardia con la tecnologia All-Flash

pagina 16

Red Hat pone le basi per le applicazioni Hybrid Cloud

pagina 17

Sophos fa leva sul Cloud e rafforza la strategia per il canale

pagina 18

Il Cloud ibrido e i suoi abilitatori

Il futuro dell'always-on Enterprise

Con la crescente diffusione dell'IoT e la digital transformation la capacità di offrire ai clienti finali servizi Always-On sarà sempre più imprescindibile per le aziende moderne

Si è tenuto a Roma e per la prima volta in Italia il VeeamON Forum. L'evento ha messo in contatto esperti IT e professionisti di rilievo a livello nazionale per comprendere come garantire l'Availability for the Always-ON Enterprise.

Ma non è stato solo un momento di confronto. La giornata di lavori ha anche permesso al team Veeam e ai suoi partner e a Albert Zammar, manager per l'Italia e Vice President regionale per il sud EMEA, di approfondire le tendenze IT e delineare la strategia per supportare i clienti nello sfruttare al meglio gli investimenti IT nella virtualizzazione dei server, nello storage e nel cloud.

Nutrita la presenza dei partner di Veeam e che ne condividono la strategia e la vision per una always on enterprise. Tra questi Cisco, Microsoft, HPE, NetApp, VMware, e numerosi altri.

“Con la crescente diffusione dell'Internet delle cose la capacità di offrire ai clienti finali dei servizi Always-On sarà sempre

più imprescindibile per le aziende moderne. La digital transformation sta mutando i meccanismi del business: Veeam ha voluto offri-

re l'opportunità di confrontarsi con modelli di successo proponendosi come volano per questo genere di innovazione nel nostro Paese”, ha spiegato Albert Zammar.

Il punto saliente dell'approccio Veeam e su cui la società ha scelto di investire massicciamente tramite i partner è in particolare quello della business continuity. In proposito, nell'ottica di una strategia che punta sulla Availability for the Always-On Enterprise, ha annunciato una forte crescita del programma EMEA Veeam Cloud & Service Provider in quanto i partner e soprattutto le aziende ricercano sempre di più soluzioni globali di Disaster Recovery-as-a-Service (Draas) basate sul cloud.

“Il disaster recovery è quello che maggiormente richiedono le aziende e a questo rispondiamo con un portfolio che permette di sviluppare soluzioni estremamente efficaci e che i nostri partner di canale possono usare per sviluppare servizi che per-

mettano di fare del up selling, aggiungendovi infrastrutture, progettazione e supporto”, ha evidenziato Zammar.



Albert Zammar

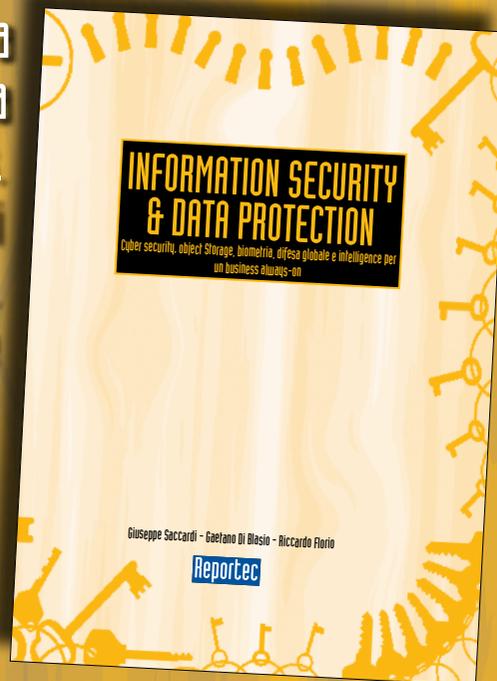
▶▶▶ **VCSP: Un programma per il disaster recovery su Cloud**

Il 63 per cento delle aziende italiane non ha un secondo data center. Le possibilità per il canale sono quindi molto alte. Il programma VCSP è stato ideato, ha spiegato Lara Del Pin, responsabile di canale per l'Italia, specificatamente per rispondere alle esigenze di questa alta percentuale di aziende e per dare ai provider che hanno o intendono sviluppare un portfolio di servizi gestiti, cloud e di hosting gli strumenti e il supporto di cui necessitano.

È un programma che ha risposto alle esigenze dei clienti, ha spiegato la manager. La conferma, più che nelle parole, è nei numeri. Rispetto all'anno precedente il programma ha portato ad un incremento delle vendite nell'area EMEA di quasi l'80% dal primo trimestre del 2015. Con opportunità già pronte per i service provider di acquisire nuovi clienti ed aumentare le vendite, il programma ha anche portato ad un incremento del

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

In oltre 200 pagine il punto sulla situazione della cybersecurity e sulle dinamiche aziendali nella protezione del dato e della continuità del business. Una tematica sempre più vitale per le imprese, le quali devono mettere in conto che saranno attaccate. Ormai esistono sistemi automatici e pressioni da parte dei cybercriminali, tali per cui nessuno può sentirsi al sicuro: chi non è ancora stato attaccato lo sarà e, se non subirà danni gravi, sarà solo perché chi l'ha assalito cercava qualcos'altro.



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

65% per quanto riguarda il numero di transazioni nello stesso periodo.

In particolare, ha osservato Lara Del Pin, nel primo trimestre del 2016, Veeam ha contato più di 5.900 service provider all'interno del network EMEA VCSP. Nel solo 2015, più di 500 Partner del VCSP e oltre 70 aggregator hanno ottenuto le licenze per distribuire i servizi di punta per Veeam Cloud Connect, che sarà al centro della strategia VSCP con il rilascio delle opportunità DRaaS basate sul cloud.

Il disaster recovery è il tema più caldo del momento, complice anche l'evoluzione delle normative e una reale opportunità del canale, visto la bassa percentuale delle aziende che hanno sviluppato una architettura di disaster recovery.

Fornire soluzioni di questo tipo però richiede competenze e una preparazione adeguata e Veeam ha per questo sviluppato il programma con abbinato momenti di certificazione sulle soluzioni in modo da garantire la preparazione del proprio partner e l'assoluta qualità dei progetti sviluppati. È prevista anche una certificazione di secondo livello che apre la strada alla possibilità di sviluppare consistentemente la relazione con il cliente e il business possibile. Anche in questo i numeri parlano da soli. Le previsioni di Gartner indicano che più del 50% dei piani di disaster recovery utilizzeranno servizi cloud entro il 2018, mentre una ricerca di 451 Research evidenzia che la spesa relativa al public storage raddoppierà in due anni considerato che gli storage on-premise caleranno, mentre ci sarà il bisogno di un robusto DRaaS basato sul cloud.

Le opportunità per il Canale, e per le aziende

Per permettere ai partner di ottenere il massimo dei benefici fornendo ai clienti soluzioni

affidabili di disponibilità dei dati e delle applicazioni attraverso il cloud ed espandere, o ritagliarsi, una maggior quota di mercato, Veeam ha apportato al programma VCSP numerosi miglioramenti e, in particolare:

- Rilascio delle offerte DRaaS all'interno di Veeam Availability Suite v9 inclusa la Veeam Cloud Connect Replica.
- Attivazione di uno User Group del Veeam Cloud & Service Provider, specifico per service provider e cloud provider che usano Veeam Availability Suite.
- Servizio di ricerca per partner e/o clienti al fine di trovare il service provider più vicino che può offrire repository cloud che usano Veeam Cloud Connect.

È una evoluzione funzionale, ha osservato Zammar, che anticipa e soddisfa le esigenze delle aziende, presso le quali il ricorso al cloud ibrido sta guadagnando consensi (24%) e il 26% lo sta considerando per un'implementazione a breve e medio termine proprio ai fini di DRaaS.

È un campo in cui c'è molto ancora da fare. Secondo la comunità dei partner di Veeam, meno di un quarto dei clienti finali

ha una strategia per quanto riguarda la protezione dei dati sul cloud. La maggior parte di questi clienti ha qualche carico di lavoro mission-critical all'interno del cloud (23%) o sta testando un nuovo carico di lavoro nel cloud (22%), ma occorre che queste misure vengano applicate veramente per goderne i benefici.

Veeam ha colto l'occasione del Forum, e a conferma della sua strategia volta a meglio rispondere alle esigenze del mercato, per annunciare l'accordo con V-Valley, il distributore a valore aggiunto del Gruppo Esprinet, accordo che ha come focus la distribuzione delle soluzioni di backup, disaster recovery e virtualizzazione.



Lara Del Pin

*

CLOUD E OFFICE 365 PIÙ VELOCE AZLAN

Azlan supporta la campagna HPE per promuovere vendite combinate di soluzioni di produttività Microsoft basate sul cloud e soluzioni Wi-Fi Aruba Instant

Azlan, il brand di Tech Data Europe specializzato nella distribuzione a valore aggiunto di soluzioni aziendali di networking, server, storage e software, supporterà la campagna di Hewlett Packard Enterprise (HPE) per promuovere le soluzioni Aruba Instant come piattaforma di networking wireless di alta qualità per Office 365 e Skype for Business.

Va osservato che Aruba Instant è un'infrastruttura di rete wireless semplificata, creata su misura per Office 365 e per soluzioni di comunicazione unificate. La piattaforma è certificata Skype for Business e consente alle aziende di ottimizzare la produttività degli utenti in ambiente mobile con un ricorso minimo a risorse IT qualificate.

In seguito alla sempre più massiccia adozione di Office 365 e Skype for Business tra le piccole e medie imprese e i clienti del mid-market, HPE ha lanciato una campagna per promuovere Aruba Instant parallelamente alla soluzione di produttività e collaborazione basata sul cloud di Microsoft.

Una soluzione per PMI e mid market

“Per i clienti con un numero di utenti compreso tra 10 e 1.000 che stanno iniziando a integrare le soluzioni cloud nella loro infrastruttura, Aruba Instant offre un percorso di aggiornamento efficace, semplice ed economico alla più recente tecnologia 802.11ac. Si tratta di un'opportunità straordinaria per i partner HPE che possono offrire una soluzione di connettività Wi-Fi stabile e sicura

per un'efficace distribuzione delle applicazioni a dispositivi mobili e smartphone. Con Aruba Instant, i clienti potranno registrare un immediato incremento della produttività associato all'uso di Office 365 e Skype for Business”, ha commentato Riccardo Nobili, Azlan Director Tech Data Italia.

Un elemento qualificante è anche il fatto che Aruba Instant garantisce la qualità del servizio necessaria per supportare soluzioni quali videoconferenze con Skype for Business su reti wireless ed è progettata per crescere ed espandersi di pari passo con l'azienda del cliente.

Le opportunità per il Canale

Molti gli spazi che si aprono per il canale e di conseguenza l'utenza finale, evidenzia Tech Data. I rivenditori possono offrire una gamma molto ampia di prodotti Aruba in grado di soddisfare qualsiasi esigenza dei clienti, inclusi access point Aruba Instant (IAP) 802.11ac, particolarmente adatti per installazioni all'interno, all'esterno, per ambienti ostili e anche a prova di esplosione, oltre a un'ampia scelta di switch e controller.

Inoltre, i partner HPE possono offrire un'opzione di configurazione cloud Aruba Activate gratuita e un'opzione di gestione cloud Aruba Central in abbonamento.

Non ultimo, ha osservato la società, possono garantire ulteriore valore ai clienti con le soluzioni di gestione in hosting AirWave di Aruba e ClearPass per l'accesso degli ospiti, il BYOD e la gestione delle policy. *



Access Point Aruba

È PIÙ SEMPLICE MITIGARE GLI ATTACCHI DDOS

Lo storage BLOUD concretizza l'evoluzione verso il Software Defined e abbina alte prestazioni con bassi costi e fuori servizi annui di frazioni di secondo

Uno dei trend a maggiore potenzialità di crescita nel settore IT per i prossimi 3 anni, sottolineano le maggiori società di ricerca e evidenzia Marco Spoldi, software defined evangelist di BLOUD, società a cui è giunto dopo una lunga e consolidata esperienza nello storage ed essere stato Chairman della SNIA italiana, è il "Software-Defined", soprattutto per quanto concerne lo storage grazie ai notevoli benefici che come tecnologia rappresenta per le imprese.

Il concetto ha però una valenza generale ed è prevedibile che tutte le componenti che fanno parte di una infrastruttura IT verranno virtualizzate e fornite come soluzioni "as a service" tramite il Cloud in versione pubblica, privata e sempre più ibrida. In sostanza, tutto ciò che concerne i dati aziendali che oggi si basa su componenti hardware e software, verrà gestito in modo automatizzato da software innovativi che rappresenteranno e in parte già lo sono, il cuore della tecnologia "Software Defined-IT".

È una tecnologia che BLOUD presidia con piattaforme che ha selezionato e integrato funzionalmente e che fornisce a clienti di primo piano e service provider di livello nazionale e regionale e affiancando i System Integrator nello sviluppo di nuove soluzioni di business.

Tra le soluzioni che sviluppa e maggiormente richieste, ha spiegato Spoldi, vi sono quelle di Backup & Active Archive, Openstack Cloud Computing Platform, Cloud to Cloud Backup, Remote Office File Sharing & Backup e Private Cloud Storage. Sono soluzioni che vedono la

società impegnata con i suoi professionisti dalla fase di progetto e sviluppo di una soluzione sino alla sua installazione e certificazione.

Il nuovo paradigma Software Defined Storage

Come evidenziato, è sul concetto di Software Defined che BLOUD ha fondato la sua strategia per un IT di nuova concezione, meno costoso e ad elevata affidabilità, soprattutto quando si parla di storage e di protezione dei dati aziendali, compreso la garanzia di una loro disponibilità praticamente assoluta caratterizzata da nove 9, il che corrisponde a conti fatti a un fuori servizio annuo di frazioni di secondo.

Quello di Software Defined Storage, ha considerato Spoldi, è un concetto ben "definito" nella sua architettura, che consiste nello spostamento da un codice caricato su ben specifiche unità controller che utilizzano dischi per memorizzare dati, ad un software che utilizza e "definisce" come storage qualsiasi tipo di hardware disponibile.

Questa possibilità modifica alla radice la stessa definizione di storage. Controller dei dischi, ASIC, Cache altre componenti hardware vengono ristrette ad una porzione sempre più ridotta di mercato a vantaggio del software, che è la componente a valore che assicura uno storage sempre disponibile, con una affidabilità intrinseca elevatissima, e che gestisce prodotti hardware standard molto economici che operano come mero "contenitore" delle informazioni.

"I fornitori tradizionali di soluzioni di storage vestono i loro prodotti con nuovi dischi che hanno maggiori capacità, ma nel migliore dei casi l'architettura rimane la stessa di 15 anni fa, in cui i controller erano stati progettati per sup- ►►►

Marco Spoldi



▶▶▶ *porti che al massimo arrivavano a 500 GB e con un valore di 90 I/O per secondo per singola meccanica*", osserva Spoldi.

Oggi lo scenario è profondamente mutato e ora al Cloud si affianca anche l'IoT, fioriera di crescenti e non facilmente prevedibili necessità di storage sia per archiviare gli elevatissimi volumi di dati generati che per la loro analisi.

Le sfide da affrontare e l'approccio BCLOUD

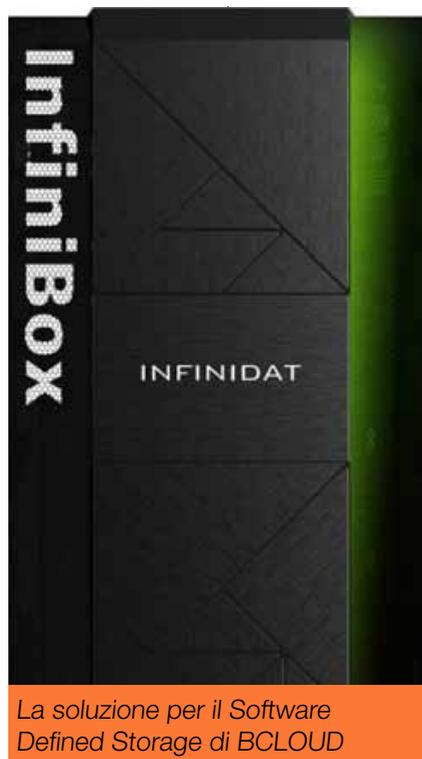
Oggi chi deve decidere quale architettura adottare per i prossimi anni deve valutare quale realtà ha a disposizione per contenere i dati già prodotti e quelli che deriveranno da future tecnologie come il citato IoT. Che fare allora per affrontare le sfide dei prossimi anni?

Un possibile approccio l'ha identificata BCLOUD approntando una soluzione di storage software defined che risponde a tre specifiche e oramai tipiche esigenze: prestazioni, prezzo e affidabilità.

Nella vision di BCloud la prima caratteristica, la prestazione, è la necessità di chi deve rispondere alle esigenze applicative con una prospettiva di crescita. In questo la Business Technology richiede una disponibilità delle informazioni per le proprie applicazioni in modo indipendente dalle esigenze di costi.

La seconda caratteristica, il prezzo, è la componente chiave per la crescita aziendale ed è il valore con cui devono fare i conti i CFO per garantire la crescita attesa.

La terza caratteristica, l'affidabilità, spesso viene considerata come inclusa nella soluzione e questo è opinabile, osserva Spoldi, perché se il disegno del contenitore delle informazio-



ni non è corretto, il CIO potrebbe essere costretto a domandarsi, in caso di "imprevisti", per quanto tempo le applicazioni funzioneranno con prestazioni ridotte o, peggio, non funzioneranno per niente.

Il risultato di queste considerazioni è stato la selezione di una piattaforma storage di base tramite la quale BCLOUD si è proposta di rimuovere le barriere del vecchio modo di sviluppare soluzioni storage e di perseguire gli obiettivi della Business Technology tramite il Software Defined Storage. È una soluzione basata sulle piattaforme sviluppate da INFINIDAT, che sono state ideate considerando quelli che sono gli sviluppi del mercato e il modo di trattare i dati, sempre più generati da Internet e dal Cloud, e con l'obiettivo di costituire il contenitore di tutte le informazioni aziendali, indipendentemente dalla loro struttura.

Tra le caratteristiche della soluzione: 900K+ IOPS; affidabilità pari a 99,9999999; capacità di oltre 2PB in 42U; consumi pari a 8KW per 2PB; Unified Storage per SAN, ISCSI, NAS e Mainframe; Continuous Data Protection.

Non ultimo, ha evidenziato Spoldi, in aderenza alla filosofia "as a Service", la soluzione viene fornita già completamente equipaggiata e il cliente paga solo per la quantità di storage che viene effettivamente utilizzata. *

CLOUD PIÙ SEMPLICE CON BT E ORACLE

BT diventa il primo network service provider globale che fornisce un accesso diretto al cloud Oracle

BT e Oracle hanno annunciato una collaborazione volta ad aiutare le organizzazioni di tutto il mondo a sfruttare i benefici del cloud in termini di prestazioni, costi e innovazione. I clienti Oracle potranno in pratica contare sull'affidabilità, la sicurezza e le prestazioni dell'ambiente BT Cloud Connect per fruire di una connettività diretta verso Oracle Cloud.

La genesi dell'accordo deriva dalla considerazione che i benefici del cloud sono chiari per le organizzazioni, tuttavia molte di esse nutrono preoccupazioni circa problemi di sicurezza e performance associati alle tecnologie cloud. Ciò è particolarmente vero per i carichi di lavoro aziendali business-critical che richiedono spesso elevati livelli di disponibilità, sicurezza e prestazioni.

Tramite l'accordo BT e Oracle si sono proposte di rimuovere tali ostacoli all'adozione del cloud,

fornendo opzioni per la connettività dai data center aziendali ibridi al Cloud Oracle.

Con BT Cloud Connect per Oracle FastConnect, ha illustrato BT, le aziende possono utilizzare una connessione privata basata sul servizio IP Connect VPN di



Luis Alvarez

BT, che è progettato per scambiare grandi volumi di dati tra Oracle Cloud e l'ambiente locale delle aziende in modo prevedibile, sicuro e coerente.

Connessione diretta al Cloud di Amsterdam e Londra

BT sarà connessa direttamente alle location di Oracle Cloud ad Amsterdam e Londra, dando ai clienti l'accesso da qualsiasi parte del mondo ai servizi forniti nei data center europei. Inoltre, attraverso il pre-provisioning tramite BT Cloud Connect, BT può ridurre i tempi di implementazione di una connessione dedicata, che tipicamente sono di mesi, a giorni.

"L'accesso diretto e affidabile ai dati e alle applicazioni ospitate in ambienti cloud è diventato critico per le organizzazioni che intraprendono il loro percorso di trasformazione digitale. Stiamo accelerando la nostra spinta per diventare il principale cloud services integrator a livello mondiale e sono orgoglioso che BT stia diventando il primo network service provider globale ad offrire un accesso diretto al cloud Oracle", ha commentato Luis Alvarez, CEO di Global Services, BT.

Alla data, Oracle Cloud è utilizzato da molte delle più grandi organizzazioni mondiali e supporta 70 milioni di utenti e più di 34 miliardi di transazioni giornaliere, attraverso 19 data center distribuiti in tutto il mondo. Oracle FastConnect è parte di Oracle IaaS, ed è progettato per consentire alle organizzazioni di soddisfare gli obiettivi IT e di business, sfruttando un insieme di funzionalità di base, come elastic computing, networking e storage.

Per BT, l'accordo costituisce un ulteriore passo in avanti della strategia di portfolio Cloud of Clouds, che consente di connettersi al cloud attraverso una rete ad alta velocità gestita centralmente con prestazioni altamente prevedibili, affidabilità e funzionalità di sicurezza integrate.

BT e Oracle renderanno disponibile il servizio nell'ultimo trimestre dell'anno solare 2016.

*

CPE E RETI VIRTUALI TUTTO IN UNO CON L'ETX-2I DI RAD E CIE

Il CPE ideato da RAD e distribuito da CIE Telematica permette di erogare servizi di rete virtuali flessibili, e realizzare reti gestite a software, sempre più alla base del Cloud

Il problema della distribuzione su larga scala di servizi di rete ad alto valore aggiunto, sia che si tratti di applicazioni commerciali che di business, si è sempre scontrato con i costi dei dispositivi (i CPE, Customer Premises Equipment) da allocare presso l'utente e le problematiche insite nella loro gestione. Non è un caso quindi, evidenzia Luigi Meregalli, general manager di CIE Telematica, società di ingegneria italiana specializzata nella realizzazione di infrastrutture di accesso e esclusiva partner nazionale di aziende altamente specializzate nel settore delle reti come RAD, se i vCPE sono stati scelti per essere i primi elementi per avviare la distribuzione commerciale delle funzioni di virtualizzazione di rete, in particolare per i servizi alle imprese.

L'evoluzione nel settore è continua perché le potenzialità di un CPE virtuale risiede nell'astrazione della parte hardware e nella capacità di effettuare, come evidenziato, cicli di implementazione più brevi e flessibili per i nuovi servizi. Ma c'è un secondo concetto che si affianca al vCPE nell'ottimizzare l'erogazione di servizi alle imprese, quello della virtualizzazione dei servizi di rete o NFV, acronimo di Network Function Virtualization.

A un primo approccio NFV che prevedeva la forte localizzazione dei building block, ad esempio in un data center, si è andata sostituendo il concetto di NFV distribuito o D-NFV, che sposta più vicino all'utente la funzione di virtualizzazione. La libertà di allocazione è molto ampia.

I benefici nell'allocare la virtualizzazione di rete presso la sede del cliente comprendono ad esempio il miglior monitoraggio del traffico, la possibilità di gestire IP-PBX, il migliore utilizzo

degli strumenti di ottimizzazione del WAN, immediata prioritizzazione della banda sul link esterno, maggior efficacia delle applicazioni di sicurezza, tra cui firewall e VPN.

vCPE e D-NFV tutto in uno con il dispositivo ETX-2i

Naturalmente ospitare contemporaneamente le funzioni di CPE virtuale, di demarcazione e di virtualizzazione delle funzioni di rete, osserva Meregalli, richiede un apparato robusto e con elevata capacità di calcolo, oltre che altamente affidabile. E quello che si è proposto di ottenere RAD con il rilascio di ETX-2i, una piattaforma D-NFV ibrida di nuova generazione che si posiziona al livello L2/L3 e che, oltre ad operare come dispositivo di demarcazione, combina NID / NTU (network interface device/ network termination unit) con le funzioni di server Linux basato su processore x86 Intel per ospitare i servizi NFV.

Il dispositivo supporta la virtualizzazione, sia lato cliente che rete e, come evidenziato, eroga servizi L2/L3. Include dispositivi di virtualizzazione, dispositivi CPS fisici, dispositivi plug-in per incrementare le performance dei servizi, il management e l'orchestrator (MANO) per tutta la rete.

È poi una soluzione, evidenzia Meregalli, che si arricchisce continuamente di nuove funzioni NFV sviluppate dalle società che fanno parte della RAD D-NFV alliance, un ecosistema di fornitori e di system integrator specializzati proprio in nuove applicazioni NFV. Tra le funzionalità principali vi è la gestione del traffico in tempo reale, il controllo end-to-end dei servizi e il monitoraggio, il service turn-up e una approfondita e detta-



Il CPE per la network virtualization RAD ETX-2i

gliata diagnostica.

Sofisticate le caratteristiche complessive della soluzione. L'interfaccia fisica include ad esempio le funzioni di: Switching, Service assured, Circuit emulation, Timing, Uplink con tecnologie ETH/DSL/TDM.

Il modulo D-NFV può invece essere usato per servizi sia standard che a valore aggiunto, quali: Routing, Diagnostica, Firewall, Intrusion detection & prevention, Antivirus, Encryption/

VPN, Wan optimization, IP telephony.

“RAD ETX-2i può essere utilizzato per servizi a valore aggiunto caratterizzati da elevati costi di rete e requisiti di prestazione rigorosi. Inoltre permette una facile migrazione ai servizi NFV con una flessibilità così detta pay-as-you-grow, dove non sono necessari investimenti iniziali per aggiornamenti del data center o del sistema di orchestrazione di rete”, ha osservato Meregalli. *

DEgustare

alla scoperta dei sapori d'Italia

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

www.de-gustare.it



LE SFIDE E I BENEFICI DELLA MIGRAZIONE AL CLOUD IBRIDO

I suggerimenti di un esperto sul come migrare al cloud ibrido e quali sono gli aspetti critici e i benefici che si ottengono

Lo scenario di mercato fa sì che per mantenere invariata lo meglio ancora incrementare la propria competitività le aziende introducano applicazioni innovative con l'obiettivo di migliorare i processi di business e l'efficienza complessiva.

Il problema però è che per sostenere elevati ritmi di innovazione è richiesta la capacità di mantenere il pieno controllo sulla spesa per il data center, un elemento spesso difficile da affrontare per molte organizzazioni, anche di medie e grandi dimensioni con un team adeguato.

Ma, dato il problema, osserva Paul Dignan, Field Systems Engineer di F5 Networks, esiste una via d'uscita: la crescente disponibilità e affidabilità delle soluzioni di cloud pubblico consente infatti di combinare i data center privati con le risorse cloud pubbliche formando un unico ambiente cloud di tipo ibrido.

Con la migrazione delle applicazioni ai servizi cloud in base a determinati criteri, come le policy di protezione dei dati o gli accordi legali che definiscono come l'applicazione possa essere sostenuta dalle tecnologie cloud, un numero crescente di aziende stanno oggi affrontando la migrazione al cloud ibrido e i benefici che ne derivano. I dati IDC sono significativi. Evidenziano che entro la fine di quest'anno oltre il 65% delle imprese starà utilizzando tecnologie di cloud ibrido.

Ma i problemi nondimeno esistono, mette in guardia il tecnologo. Prima di ottenere un deployment completo del cloud ibrido esistono alcuni ostacoli che devono essere superati. Vediamoli brevemente.



Paul Dignan

I punti critici del cloud ibrido

Il primo ostacolo consiste nel fatto che tutte le applicazioni trasferite nel cloud devono essere necessariamente supportate da una serie di servizi che siano in grado di garantire livelli elevati di sicurezza e prestazioni: tutto questo richiede del tempo e ha un costo materiale e immateriale.

Un secondo aspetto è che per supportare la propria infrastruttura le organizzazioni IT spesso utilizzano una varietà di soluzioni fornite da fornitori diversi. Riuscire a consolidare le soluzioni focalizzandosi su un unico fornitore può rivelarsi difficile.

Ultimo ma parimenti importante è che l'idea di abbandonare una soluzione on-premise dove il livello di controllo è elevato ed è stato effettuato un investimento consistente, ed esternalizzare i propri sistemi a fornitore di servizi cloud, rimane per molti una prospettiva poco attraente.

Allora, che fare? Naturalmente si tratta di ostacoli che possono essere superati e la soluzione, suggerisce Dignan può consistere nel far sì che il processo di migrazione al cloud ibrido avvenga in modo semplice e sicuro per le aziende, e questo può accadere attraverso l'adozione di un approccio alla sicurezza che passi da progetti in costante sviluppo ed evoluzione. In questo contesto, fondamentali possono rivelarsi l'isolamento degli utenti a livello di rete o a livello di storage e altre misure che garantiscano di avere in atto un'adeguata protezione contro gli attacchi.

Dai problemi ai benefici

Superati gli ostacoli, restano i consistenti benefici che ambienti cloud ibridi comportano per le aziende. I principali derivano dalla prospettiva di mantenere un'infrastruttura IT on-premise, in grado di supportare il carico di lavoro normale e quotidiano dell'azienda, avendo allo stesso tempo la possibilità di sfrut-

UN SERVIZIO CLOUD RIDUCE IL TCO SUI DISPOSITIVI MOBILI ALL'ESTERO

tare il cloud pubblico per gli eccessi nella domanda, quando il carico di lavoro supera la potenza di calcolo dell'ambiente cloud privato.

Da non trascurare è anche il beneficio che deriva dall'agilità degli ambienti cloud ibridi: usufruire di servizi che possano essere orchestrati facilmente permette di semplificare il processo di come rendere disponibili le applicazioni, pur garantendo la sicurezza, grazie alla possibilità di mantenere le infrastrutture critiche on premise.

Sul piatto 85 miliardi di dollari

La progressione verso ambienti cloud totalmente ibridi è sicuramente in corso e le cifre lo testimoniano. Come dire carta canta. Una recente ricerca condotta da MarketsandMarkets citata da F5 Networks evidenzia che il mercato cloud ibrido potrebbe passare dagli attuali 25,28 miliardi di dollari nel 2014 a 84,64 miliardi di dollari entro il 2019. Se poi fosse anche qualche miliardo di meno di certo la tendenza non perderebbe di significato.

Sono tassi di crescita che non solo dimostrano come le aziende stiano investendo pesantemente nella migrazione al cloud ibrido ma anche come le organizzazioni siano sempre più consapevoli dei benefici che questa tecnologia può loro offrire.

In conclusione, osserva Dignan, semplificando i sistemi IT a vantaggio delle organizzazioni, nonché la delivery delle applicazioni di business, un ambiente cloud ibrido ha il potenziale per realizzare grandi benefici in termini di diminuzione di costi e tempistiche operative, riducendo nel contempo i rischi di sicurezza.

In prospettiva, in futuro il modello del cloud ibrido comporta che l'implementazione e gestione di più data center diventi una cosa del passato e che più tempo e risorse possano essere focalizzate sull'innovazione e la produzione di applicazioni di qualità elevata, che a loro volta consentiranno alle aziende di crescere e mantenere la propria competitività. *

I servizi di Telecom Expense Management di Fujitsu controllano via cloud il costo del roaming di internet e chiamate, e l'utilizzo dei device mobili anche all'estero

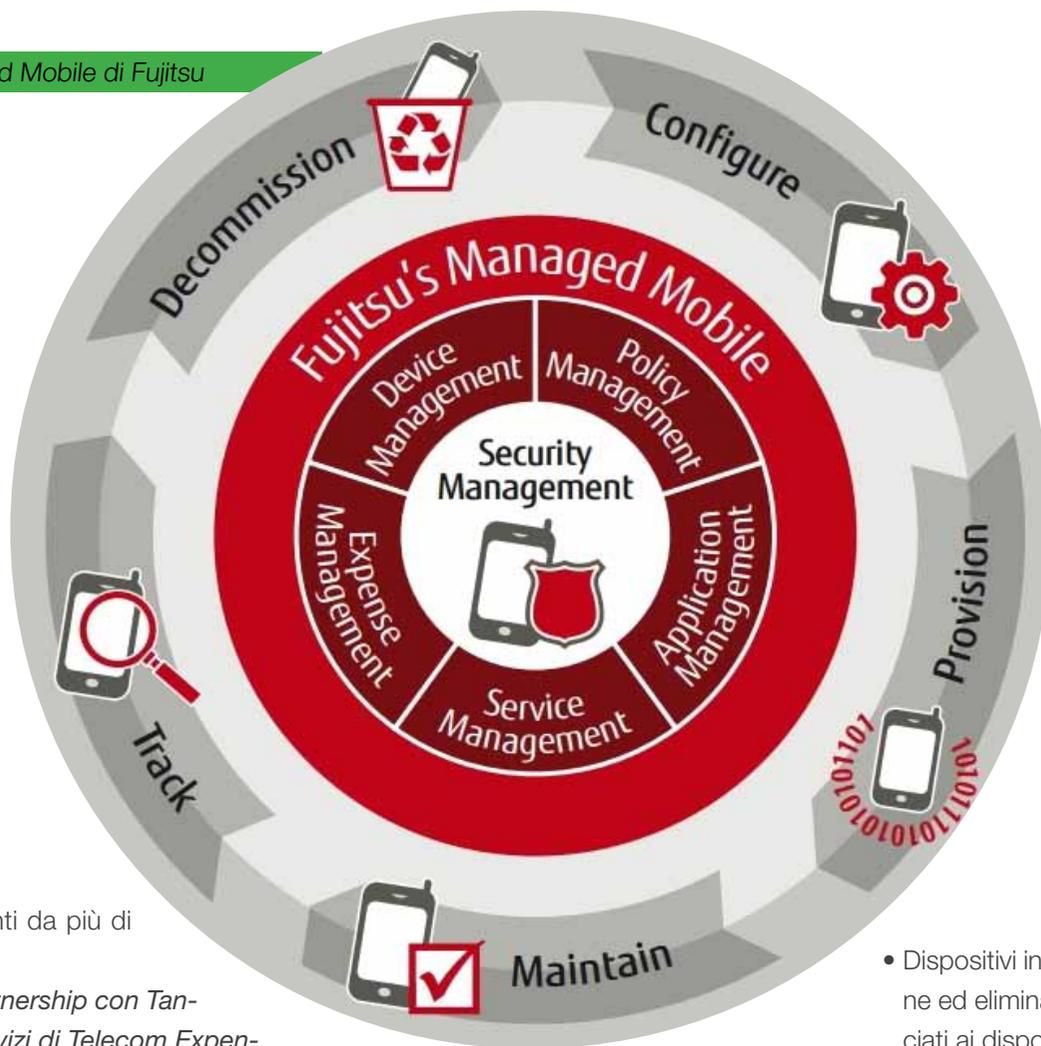
Le aziende multinazionali che operano nell'ambito di piani tariffari diversi possono aspettarsi notevoli riduzioni del TCO per i dispositivi mobile dei propri dipendenti. Questo grazie a un accordo tra Fujitsu e Tangoe che aggiunge ai servizi mobile controllati di Fujitsu (Fujitsu Managed Mobile services) un'ampia gamma di possibilità di gestione delle spese di telecomunicazione.

L'accordo è derivato dalla considerazione che l'era dell'iperconnettività sta trasformando il modo in cui le organizzazioni affrontano le sfide legate alla gestione di dati, fatturazione e amministrazione dei servizi mobile che forniscono ai propri dipendenti.

La connessione a Internet e i costi delle chiamate – in particolare all'estero – rappresentano un dilemma per i datori di lavoro, che si sono a lungo chiesti se fosse meglio fissare un tetto all'uso dei dispositivi, limitando così i costi a scapito della produttività dei dipendenti, o consentire un utilizzo senza restrizioni, accettando il conseguente rischio di ricevere bollette telefoniche inaspettatamente salate perché basate su piani tariffari difficilmente controllabili o prevedibili.

Attraverso una partnership con Tangoe, Fujitsu si è proposta di fornire alle aziende degli strumenti per gestire l'utilizzo dei dispositivi mobile, in particolare per quanto riguarda i costi. Il servizio, già disponibile, consente di trarre beneficio da una maggiore visibilità e trasparenza nella gestione del traffico telefonico e internet dei dipendenti, in particolare in roaming all'estero.

Si ha anche la possibilità di accedere alla piattaforma di tecnologie e servizi Matrix di Tangoe. Questa gestisce l'approvvigionamento dei dispositivi, supporta esigenze di localizzazione multi-lingua e multi-valuta, e può processare fatture ►►



►►► provenienti da più di 190 paesi.

“Grazie alla partnership con Tangoe, i nuovi servizi di Telecom Expense Management offerti da Fujitsu assicurano ai clienti il controllo dei costi di roaming per internet e chiamate, permettendo ai loro dipendenti di utilizzare normalmente i propri dispositivi mobile anche all'estero. Inoltre, il servizio dà alle multinazionali un controllo granulare sui costi dei dispositivi mobili utilizzati dai dipendenti, senza ostacolare la loro produttività e connettività”, ha commentato Karyn Jeffery, Head of End User Services, Global Delivery di Fujitsu.

Disponibilità del servizio nel Cloud

Quanto alla loro disponibilità, i servizi di Telecom Expense Management sono stati recentemente aggiunti alla gamma Fujitsu Managed Mobile, un servizio cloud globale che consente ai clienti di utilizzare e gestire dispositivi mobili in maniera efficiente, consegnare dati e applicazioni mobile in sicurezza, e fornire assistenza tecnica agli utenti. In particolare, i servizi di Telecom Expense Management di Fujitsu comprendono:

- Elaborazione delle fatture: un procedimento end-to-end, che include la ricezione delle fatture, approvazioni, pagamenti e tracking delle bollette telefoniche

- Dispositivi inutilizzati: identificazione ed eliminazione dei costi associati ai dispositivi inutilizzati

- Allocazione dei costi: allocazione dei costi relativi alle varie risorse di telecomunicazione nel rispetto di politiche e procedure aziendali
- Gestione dei contratti: raccolta e archiviazione di tutte le informazioni, i termini e le condizioni relative ai contratti, al fine di ottenere migliori risultati nei processi di revisione e anticipare rinnovi imminenti
- Ottimizzazione: analisi dei modelli di utilizzo dei dispositivi mobile e sviluppo di soluzioni volte all'ottimizzazione dei servizi

A questo si aggiunge un insieme nutrito di servizi di consulenza opzionali che includono reperimento, analisi comparativa, e creazione di valore. Lo spazio per ottimizzare i costi della mobility è quindi concreto. *

GESTIRE I BIG DATA E IL RISCHIO CON HPE VERITY

HPE Verity è una soluzione che mette a fattor comune Big Data analytics e archiviazione delle informazioni, protezione dei dati ed eDiscovery

Hewlett Packard Enterprise (HPE) ha rilasciato HPE Verity, una suite modulare e integrata di applicazioni e servizi che supporta le aziende nel gestire, governare ed estrarre informazioni dalle informazioni raccolte a livello aziendale. Oltre a questo l'azienda ha rilasciato anche HPE Verity Information Archiving, un modulo della nuova suite a supporto delle aziende per gestire e controllare i dati nel rispetto di vincoli regolamentari, legali e operativi.

Il problema con i dati, ha illustrato HPE, soprattutto se distribuiti su diversi silos, è che in mancanza di una visione unificata e un set di policy applicato uniformemente a tutti i dati, le aziende faticano a governare, gestire e sfruttare tali informazioni. Tutto ciò può portare a multe e sanzioni, ad un aumento superfluo dei costi legati allo storage, ad una minore produttività e all'impossibilità di applicare tecniche analitiche ai silos per estrarne valore.

Per evitare questi problemi HPE Verity fornisce un'unica "fonte di verità", appositamente realizzata per servire l'ampio spettro delle necessità di gestione e governance delle informazioni con un unico indice e una singola user experience.

"Mettendo a disposizione un'unica fonte di verità – come suggerisce il nome stesso, Verity – vogliamo offrire ai clienti una soluzione mono-indice che li aiuterà a gestire ed estrarre valore da un'ampia varietà di contenuti e permetterà loro di prendere decisioni di business più consapevoli", ha sottolineato David Jones, senior vice president, Information Management & Governance di HPE.

Dati aziendali e nel cloud a fattor comune

Dal punto di vista operativo la soluzione mette a disposizione un framework unificato di applicazioni enterprise create su



HPE Verity aiuta ad estrarre valore dai Big Data

un'infrastruttura scalabile, con un indice comune e un'unica interfaccia utente. Tramite un engine di analytics e visualizzazione basato su HPE Vertica, permette di ottimizzare e migliorare le diverse attività, ad esempio la minimizzazione dei dispositivi di storage, la suddivisione intelligente dello storage in tier e la razionalizzazione delle operazioni di backup e recovery. L'architettura di base è aperta. È possibile utilizzare la soluzione per acquisire, gestire e proteggere informazioni presenti su una varietà di infrastrutture di private o public cloud globali, comprese Amazon Web Services e HPE Helion/OpenStack. Non ultimo, i partner e i Managed Service Provider possono offrire la soluzione Verity in hosting nei rispettivi data center nazionali. Un ulteriore aspetto evidenziato da HPE è che tramite la messa a fattor comune di silos di dati precedentemente separati (come email, testi, voce, video, audio e social media), gli utenti hanno la possibilità di avvalersi di visualizzazioni interattive per ottenere una comprensione in tempo reale delle informazioni enterprise, identificare i pattern, sintetizzare e produrre insight dalle informazioni necessari per il proprio business e settore di attività. Compreso in Verity c'è Verity Information Archiving, un modulo che permette alle aziende di governare le informazioni secondo esigenze operative, legali e di conformità. È un elemento complementare alla soluzione Digital Safe di Hewlett Packard Enterprise per l'archiviazione, la supervisione e l'eDiscovery che risponde ai vincoli di conformità specifici delle grandi aziende operanti in settori fortemente regolamentati. *

DATA CENTER E CLOUD ALL'AVANGUARDIA CON LA TECNOLOGIA ALL-FLASH

I Data Center all-Flash sono una realtà che dà benefici tecnologici, economici e competitivi e che permette di essere vincenti come Uber, AirBnB e Deliveroo

Nel mondo dello storage è da tempo che si è fatta strada l'idea di un data center basato interamente su tecnologia Flash. Nonostante gli sforzi e le intenzioni, questa idea è però rimasta per lungo tempo tale. Uno dei motivi è che sebbene la tecnologia Flash sia l'ideale per programmi e dati in cui l'accesso veloce e regolare è fondamentale, è da sempre considerata una soluzione costosa per lo storage vero e proprio e per il funzionamento di applicazioni meno strategiche.

La situazione, osserva Roberto Patano, senior manager systems engineering di NetApp, sta però cambiando e la possibilità di concretizzare l'idea rimasta per tempo in sospeso si fa sempre più reale.

Il motivo principale di questa evoluzione è che gli ostacoli che si opponevano alla realizzazione di un data center all-Flash possono essere rimossi sia dal punto di vista del business sia da quello tecnico. Gartner prevede ad esempio che, nonostante oggi nessun data center utilizzi unicamente array all-Flash per i dati primari, entro il 2020 tale valore salirà a ben il 25%.

L'impatto della 'Expectation Economy'

Le nuove prospettive di un data center all-Flash prendono spunto dalla crescita della 'Expectation Economy', cioè l'idea che le comodità create dalla tecnologia hanno fatto nascere nuove aspettative da parte dei consumatori che sono ora in grado di accedere a servizi e informazioni istantaneamente e da qualsiasi luogo.

Questo pone le aziende sotto forte pressione, spiega Patano, perché si trovano a dover fornire esperienze senza soluzione di continuità, ma allo stesso tempo crea enormi opportuni-

tà per coloro in grado di soddisfare questo tipo di aspettative. Gli esempi di chi ha saputo sfruttare queste aspettative

sono numerosi e del tutto positivi. Aziende come Uber, AirBnB e Deliveroo sono prodotti di questa economia dell'aspettativa, su cui stanno capitalizzando, e anche benissimo, viene da considerare. Sono società che hanno costruito il loro business basandosi su velocità e agilità, che caratterizzano sia l'esperienza che forniscono al consumatore sia le operazioni di gestione dei dati e delle infrastrutture. Lo storage flash offre a queste aziende opportunità su tutta la linea.



Roberto Patano

È infatti un supporto affidabile e conveniente per l'utilizzo estremamente elevato e intenso delle loro applicazioni, ma offre anche un approccio più "leggero". Infatti, è meno energivoro e occupa uno spazio minore, ciò significa che queste aziende possono costruire data center basati su Flash che hanno molte meno esigenze infrastrutturali, e sono di conseguenza in linea con una rapida espansione del business.

In termini economici, la tecnologia Flash sta diventando sempre più conveniente, eliminando quella vecchia barriera che il basso costo delle unità a disco fisso (HDD) aveva creato. In termini economici, la tecnologia Flash ha sempre comportato un risparmio in termini di OPEX - inferiori esigenze di potenza, spazio e manutenzione. Questi fattori combinati rendono le soluzioni Flash una scelta sempre più interessante per lo storage primario.

Dal punto di vista tecnologico, la tecnologia Flash, un tempo progettata per offrire prestazioni estreme, è stata poi pro-

Data Center con tecnologia Flash

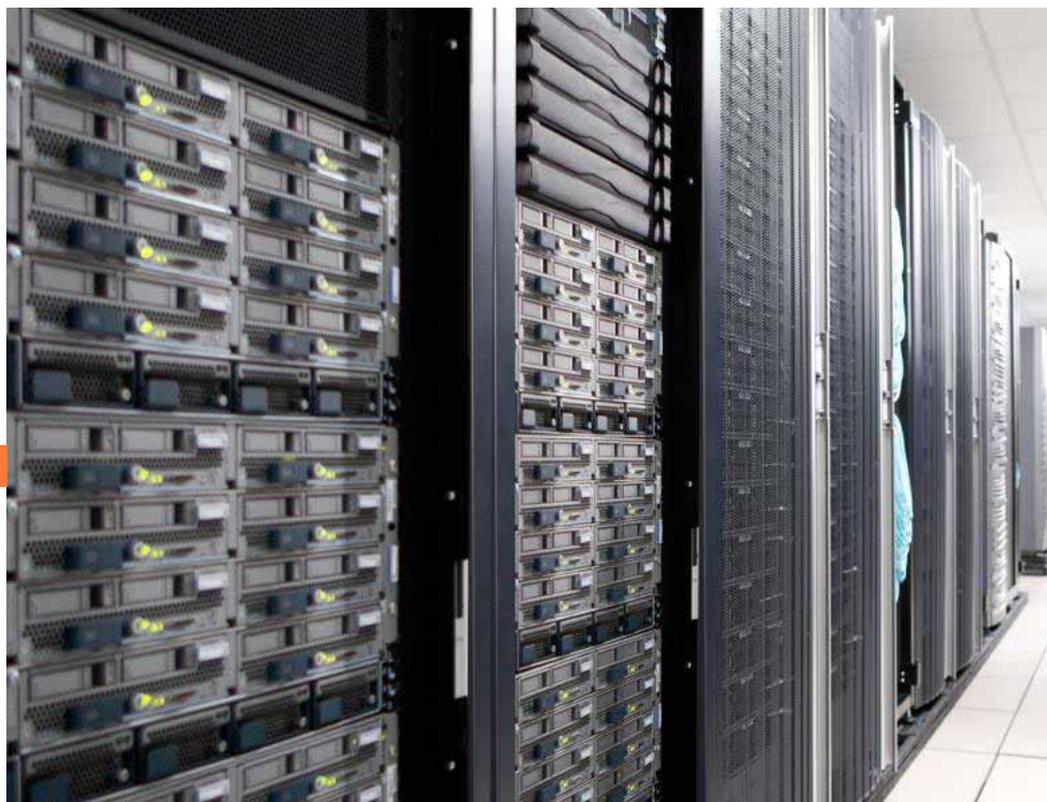
tagonista di continui sviluppi ed espansioni delle proprie funzionalità attraverso la deduplica, la compressione, la scalabilità, l'accelerazione delle prestazioni e la crittografia introdotta negli ultimi anni. Questi sviluppi, evidenzia NetApp, hanno reso lo storage Flash una soluzione valida per un numero sempre crescente di applicazioni ed esigenze.

Un data center all-Flash

Esistono però anche dei motivi a prima vista ragionevoli che possono limitare l'espansione del data center all-Flash. C'è ancora, infatti, un numero significativo di applicazioni per le quali la tecnologia Flash non è considerata una valida opzione a causa della loro natura non strategica.

A quanto sembra, comunque, è il momento giusto per il data center all-Flash. Oltre alle previsioni di Gartner relative a una rapida crescita del data center all-Flash, anche IDC è ottimista. La società di ricerca ha recentemente annunciato che il mercato mondiale degli array Flash ha toccato i \$113 miliardi nel 2014. La tecnologia Flash, nel frattempo, è cresciuta del 101% anno su anno nel secondo trimestre del 2015 in EMEA. Per il business, un data center con array Flash renderà disponibili istantaneamente ogni applicazione o dato, mission-critical o meno che sia. Questo aspetto, insieme alla 'Expectation Economy' che porta a considerare strategiche sempre più applicazioni all'interno del business (dal web hosting ai sistemi di CRM), rende quasi un obbligo le prestazioni affidabili ed erogabili unicamente tramite storage Flash.

A livello di data center, un'implementazione completamente Flash cambierà non solo ciò che è nel data center, ma il suo



stesso aspetto. Le minori dimensioni e temperature a cui opera la tecnologia Flash potrebbero ridurre i requisiti di raffreddamento dei data center e consentire alle imprese di eseguire i propri servizi da edifici di gran lunga più piccoli e non progettati attorno al data center. Sarà possibile ridurre enormemente i costi di proprietà o semplicemente riallocare gli spazi scarsamente utilizzati per fini più produttivi.

Miglior Capex e Opex

Con questi vantaggi complessivi, la domanda diventa spontanea: perché le imprese non dovrebbero migrare verso un data center all-Flash? È più piccolo, è più economico in termini di OPEX e, sempre più, anche di CAPEX, è più ecologico, è predisposto per qualsiasi applicazione, e grazie alla sua affidabilità e velocità di lettura/scrittura dei dati, è la piattaforma ideale per le imprese che vogliono abbracciare la 'expectation economy'.

L'unica cosa che ancora trattiene è il classico timore di essere i primi a fare questo passo, e qui risiede il problema. La 'expectation economy' si basa su velocità e affidabilità, e un data center all-Flash è in grado di fornire questi valori in modo più efficace rispetto a data center tradizionali. Si può anche essere diffidenti nel posizionarsi tra i pionieri, ma è bene tener presente che il primo ad adottare un data center all-Flash raccoglierà consistenti vantaggi competitivi. *

RED HAT PONE LE BASI PER LE APPLICAZIONI HYBRID CLOUD

Con la nuova release della sua piattaforma applicativa, Red Hat si è proposta di unire i paradigmi di sviluppo attuali e aprire la strada verso il futuro dell'IT e della Digital Transformation

Continua la corsa all'open source nel Cloud, e soprattutto per il cloud ibrido. Red Hat ha annunciato la disponibilità di Red Hat JBoss Enterprise Application Platform 7 (in sintesi: JBoss EAP 7), un application server open source compatibile con Java EE 7, e ha inoltre rilasciato JBoss Core Services Collection, un set di tecnologie che forniscono ai componenti applicativi di base.

Con JBoss EAP 7, Red Hat si è proposta di supportare le aziende a utilizzare al meglio ed estendere gli investimenti applicativi esistenti, mentre iniziano a migrare verso architetture e paradigmi di programmazione che richiedono una piattaforma leggera, modulare e nativa per il cloud.

Architetturalmente JBoss EAP 7 combina le API di Java EE 7, ampiamente diffuse, con recenti tecnologie a supporto delle pratiche di sviluppo DevOps, come ad esempio l'ambiente di sviluppo integrato (IDE) Red Hat, JBoss Developer Studio – che può essere usato senza costi dai membri delle community JBoss o Red Hat Developer per costruire, testare e implementare applicazioni on-premise o nel cloud – oltre a Jenkins, Arquillian, Maven, ed al supporto di numerosi framework Web e JavaScript.

JBoss EAP con OpenShift contribuisce anche a formare, ha evidenziato Red Hat, un ambiente DevOps più efficiente a livello architetturale, perché elimina la necessità di funzionalità sovrapposte. L'efficienza di DevOps può poi essere ulteriormente migliorata usando componenti middleware aggiuntivi su OpenShift.

L'ecosistema di partner

Se l'open source avanza non è però solo questione di interesse per l'Open. In gioco c'è anche un altro elemento. Quest'anno Red Hat è diventata la prima azienda open source a superare i due miliardi di dollari di fatturato, un risultato reso possibile anche grazie al contributo dell'ecosistema partner di Red Hat, che si compone di independent software vendor (ISV), system integratori (SI) globali e regionali e reseller a valore aggiunto (VAR), oltre a un ampio canale di original equipment manufacturer (OEM), distributori e reseller.

Il lancio di JBoss EAP 7 segna sotto questo aspetto un passo fondamentale per Red Hat, ed estende la sua offerta di prodotti verso i partner, rafforzando il ruolo della piattaforma applicativa come base per applicazioni hybrid cloud e indicando il percorso verso un futuro definito da nuovi approcci applicativi come i container e le architetture a microservizi.

“Le organizzazioni dovrebbero avere la possibilità di scegliere quando e come passare a nuove architetture e paradigmi di programmazione. Questa libertà è l'essenza stessa dell'open source, ed è qualcosa che noi di Red Hat abbracciamo in toto. Con JBoss EAP 7, rispondiamo alle necessità delle aziende e degli sviluppatori, con una vision equilibrata, che intende unire la necessità di creare e mantenere un business oggi con l'aspirazione di innovare l'IT domani”, ha spiegato Mike Piech, vice president e general manager Middleware di Red Hat. *



Mike Piech disponibile via Cloud

SOPHOS FA LEVA SUL CLOUD E RAFFORZA LA STRATEGIA PER IL CANALE

Sophos affronta il suo nuovo FY con alle spalle una crescita di oltre il 30% e con il nuovo programma Sophos MSP Connect dedicato al Canale

Sophos ha annunciato i risultati finanziari dello scorso anno fiscale terminato il 31 marzo e la strategia per il prossimo anno, compreso i nuovi programmi per il canale e i service provider. Cominciamo dai primi, illustrati da Marco D'Elia, Country Manager della società in Italia.

A livello globale il fatturato è cresciuto del 19,7% a parità di valori, e cioè escludendo operazioni di acquisizione o altre effettuate o meno nell'anno fiscale precedente che potrebbero rendere difficile un reale confronto. Se dal piano globale ci si sposta all'Italia, ha evidenziato D'Elia, i risultati sono stati ancor più positivi, con una crescita che ha superato il 30% e si è attestata tra le migliori di quelle ottenute dai singoli paesi.

Per mantenere il trend di crescita Sophos ha adottato una strategia che punta sulla innovazione e sul canale. Tra i punti salienti di questa strategia, illustrata da D'Elia, vi sono:

- Far leva sul Cloud per fornire un più elevato livello di sicurezza e migliorare la gestibilità.
- Migliorare la strategia di sincronizzazione della sicurezza tramite l'integrazione intelligente di altre soluzioni.
- Espandere la base di partner di canale e le relazioni con i partner Blue Chips più attivi.

Sempre a livello di Canale, ha spiegato D'Elia, non sono poi precluse iniziative specifiche con primari operatori di rete e telefonici interessati ai prodotti Sophos, ma questo sempre in un quadro che vedrà prioritaria la relazione con i partner di canale esistenti.



Marco D'Elia

Una sicurezza sincronizzata con Sophos Central

Uno degli elementi chiave della strategia di prodotto e commerciale di Sophos, ha illustrato il suo direttore di canale Fabio Buccigrossi, è costituito da Sophos Central, una piattaforma di gestione integrata che semplifica la gestione di molti prodotti Sophos e ne rende più efficace la gestione per i Partner di canale.

La piattaforma si basa sul concetto di "sicurezza sincronizzata" e ha l'obiettivo di fornire all'utente soluzioni in grado di lavorare simultaneamente e in modo integrato e più semplici da gestire. È costituita da tre elementi.

Il primo, Sophos Central – Admin, permette agli amministratori IT di gestire le soluzioni Sophos attraverso un'unica piattaforma

e proteggere server, dispositivi mobili e navigazione Web. Il secondo, Sophos Central – Partner, permette ai Partner di gestire le proprie licenze Sophos e di identificare e tracciare le opportunità di cross-selling e up-selling, tramite una reportistica semplificata. Il terzo, Sophos Central – Self Service, è un prodotto che sarà reso disponibile nel corso del 2016 e permetterà agli utenti finali di amministrare le email in quarantena, i dati sensibili e i dispositivi mobili e di configurare in modo sicuro gli access point wireless e gli hotspot.

Un altro elemento della strategia su cui Sophos intende puntare è MSP Connect, un nuovo programma per i Partner con cui si propone di potenziare le capacità dei provider di servizi gestiti (MSP) semplificando i processi di gestione di numerose soluzioni di sicurezza. Il nuovo programma è anche stato pensato, ha evidenziato Buccigrossi, per incrementare la redditività tramite la riduzione dei costi e una maggiore efficienza di business.

*



di Giuseppe Saccardi

Il Cloud ibrido e i suoi abilitatori

Quello che oramai si sta prospettando come il Cloud dei prossimi anni è il Cloud ibrido. Se si trascura il novero delle piccolissime e piccole aziende, la media e la grande azienda sembra avere come strada segnata per il suo percorso verso la trasformazione digitale quella rappresentata dal Cloud ibrido.

Questo per vari motivi. Un primo è che comunque, a meno che non si parta da una condizione di green field, cosa che anche in una fase di digitalizzazione non compiuta è comunque una condizione che caratterizza ben poche aziende, gettare via gli investimenti in tecnologie e hardware già fatto, e nella relativa formazione per quanto riguarda il suo esercizio, non è facile, se non altro per problemi amministrativi connessi agli ammortamenti e ai bilanci. Un secondo motivo è che comunque una parte di dati e di applicazioni business critical e core delle attività aziendali si continua e si continuerà a volerle tenere in casa, sia per motivi reali che psicologici.

Ciò premesso, il Cloud ibrido è di certo la soluzione più adatta, perché permette di coniugare quanto c'è in azienda con quello che viene offerto da servizi pubblici. Il fatto era che sino ad ora tutto questo si scontrava con complessità pratiche e con vincoli sia normativi che tecnologici.

I normativi, soprattutto in termini di sicurezza, sono stati superati dalle normative comunitarie, che hanno spinto obtorto collo i fornitori di servizi Cloud ad accelerare la realizzazione di data center in nazioni europee in modo da rispondere ai severi limiti imposti dalle normative comunitarie rispetto ad altre aree mondiali, tipicamente quella nord americana con cui è stato in essere un contenzioso regolatorio sulla riservatezza dei dati durato quasi tre lustri.

I tecnologici perché sono ora disponibili soluzioni che permettono di far lavorare congiuntamente applicazioni e distribuite tra Cloud privato e Cloud ibrido o spostabili facilmente e sostanzialmente trasparente da un ambiente all'altro a seconda delle esigenze, e in particolare permettere la migrazione dei dati da un cloud privato a quello pubblico e viceversa, e soprattutto di cambiare fornitore se non si è soddisfatti.

Numero 57 del 26/07/2016
Tutti i marchi sono registrati
e di proprietà delle relative
società

Registrazione al tribunale
n°574 del 5/11/2010

Editore: Reportec Srl

Direttore responsabile:
Giuseppe Saccardi

In redazione:
Gaetano Di Blasio,
Riccardo Florio,
Paola Saccardi

Immagini: dreamstime.com