

pagina 02

Ottimizzare server e storage va bene, ma gli endpoint?

pagina 04

KPNQwest certificata VMware Hybrid Cloud Powered

pagina 05

Mitel migliora le comunicazioni e collaborazioni sul cloud

pagina 06

Banca Consulia va sul cloud con Microsoft

pagina 07

l'IoT Enterprise più semplice con Fujitsu Cloud IoT Platform

pagina 08

La piattaforma IoT di Fujitsu adottata da BearCom

pagina 09

Il cloud di BT per le comunicazioni di Komatsu

pagina 10

Nel Cloud l'unione fa la forza e aiuta le PMI

pagina 11

Come scegliere la propria soluzione di Cloud Service Integration

pagina 12

OpenShift Dedicated di Red Hat disponibile su Google Cloud

BT E T-SYSTEMS IN PARTNERSHIP PER FORNIRE SOLUZIONI SAP

BT propone assieme a T-Systems soluzioni SAP all'interno del proprio ecosistema Cloud of Clouds

BT e T-Systems hanno annunciato un accordo di collaborazione incentrato sulla fornitura di servizi cloud per SAP. L'accordo permetterà a BT di connettere i propri clienti ai data center di T-Systems che ospitano sistemi SAP Cloud, fornendo accesso ai Dynamic Services for SAP solutions.

I clienti BT, osserva la società, potranno beneficiare dell'accesso alle applicazioni business di SAP e ai servizi operativi per SAP HANA in modalità "as-a-service" gestiti da T-Systems.

I clienti BT possono accedere ai servizi SAP ospitati nei data center di T-Systems tramite BT Cloud Connect, che sfrutta la copertura di BT che si estende a quasi 200 paesi e territori, con specifici Point of Presence presso i principali siti di peering internet e business hub in tutto il mondo. Per i clienti SAP viene reso disponibile anche Connect Intelligence, il servizio di application performance management di BT. Cloud Connect fornisce già connettività di rete sicura ad elevate prestazioni per i servizi cloud dei principali provider come Microsoft, Amazon o Salesforce così come per la stessa offerta Cloud Compute di BT.

BT Compute for SAP solutions è un'offerta Platform-as-a-Service, che sfrutta al meglio il patrimonio di T-Systems, uno dei più grandi platform e hosting partner di SAP. Il servizio verrà erogato come managed service, attra-

verso un unico service desk e supportato da strutture tecniche altamente

qualificate che, in modo proattivo, gestiscono e assicurano la qualità del servizio stesso.

"Il valore della strategia di portfolio Cloud of Clouds di BT deriva in gran parte dalla combinazione tra la qualità e le competenze del nostro ecosistema di partner e le capacità di integrazione dei servizi cloud che ci contraddistinguono. T-Systems è uno dei principali esperti al mondo per quanto riguarda SAP in cloud, e siamo lieti di poter realizzare per i nostri clienti un'offerta unica, che somma le capacità SAP di T-Systems alla rete globale e alla forza nella cloud services integration di BT", ha dichiarato Luis Alvarez, CEO di Global Services, BT.

Secondo Reinhard Clemens, CEO di T-Systems, la collaborazione tra BT e T-Systems offrirà ai clienti un servizio end-to-end di qualità elevata, sfruttando i punti di forza su rete e IT di entrambe le organizzazioni. In qualità di maggior fornitore al mondo di soluzioni SAP, nota il manager, T-Systems porterà l'expertise dei propri servizi SAP dinamici, basati sul cloud, alla estesa customer base di BT nel Regno Unito e nell'Europa continentale".

Le soluzioni BT Compute for SAP saranno disponibili in Europa dall'inizio del 2017.



Luis Alvarez

OTTIMIZZARE SERVER E STORAGE VA BENE, MA GLI ENDPOINT?

L'infrastruttura ottimizzata è condizione sine qua non per un IT efficiente. Ma il punto critico sono gli endpoint. IGEL e Ready hanno risolto il problema

La virtualizzazione dell'infrastruttura di base dell'IT e l'evoluzione in atto verso il software defined è di certo di aiuto nel rendere più efficiente il sistema informativo nel suo complesso, garantire la continuità operativa e, in combinazione con il cloud, sinonimo di fruizione dell'IT come servizio, abilitare una consistente riduzione di Capex e Opex.

Ma basta questo per garantire l'efficienza e la sicurezza delle applicazioni e della gestione degli utenti? Non è detto, mette in guardia Simon Richards, Managing Director di IGEL Technology, società fortemente impegnata nello sviluppo di soluzioni ad alta efficienza per endpoint.

Uno degli aspetti più critici per gli endpoint, si tratti di uno smartphone o di un notebook, è ad esempio il sistema operativo.

Un sistema operativo non adatto, o un insieme di sistemi operativi che non garantiscono sicurezza e intercomunicabilità può creare una situazione ingestibile ai margini della rete IT, portare a un eccesso di spese per le licenze, creare difficoltà gestionali e causare criticità nella sicurezza dei dati e delle applicazioni.

Per risolvere il problema alla radice IGEL ha sviluppato un sistema operativo universale con cui si è proposta di ottenere come obiettivi: il controllo granulare degli endpoint dal centro; eliminare il costo di licenza; creare uno spazio di lavoro familiare reso sicuro da un adeguato controllo a livello di backend; una sicurezza basata sulla tecnologia Trusted Execution; un file system a sola lettura e funzioni di autoconfigurazione volte ad assicurare il boot-up.

L'insieme di un sistema operativo comune a

tutti gli endpoint e l'efficienza della gestione, ha evidenziato IGEL, ha ad esempio permesso a ABC Inc. di ottenere una diminuzione dei costi energetici del 20%, dei costi hardware del 45% e dei costi amministrativi del 75%.

Sistema operativo su misura degli endpoint

La chiave di volta dell'approccio IGEL alla ottimizzazione degli endpoint è costituito dal software thin client Universal Desktop Converter 2 (UDC2), che costituisce l'alternativa ideata da IGEL ai tradizionali software. Può essere installato come sistema operativo su Pc, portatili e thin client selezionati, trasformando l'hardware in un thin client basato sul software che permette l'accesso sicuro alle infrastrutture IT centralizzate.

Una volta installato, ha osservato il manager, gli utenti vengono a disporre di un accesso stabile e affidabile a servizi aziendali o nel cloud, ad applicazioni di Server Based Computing e di virtual desktop. In pratica, i sistemi operativi di varia natura e con caratteristiche diverse presenti in modo nativo sugli endpoint vengono ad essere sostituiti (ma non eliminati) da un sistema operativo standardizzato e unificato che ne permette la gestione centralizzata tramite il software Universal Management Suite di IGEL.

Va osservato che ai fini dell'investimento da affrontare il software UDC2 da installare sugli endpoint è offerto con la formula dell'acquisto diretto mentre il software di gestione UMS è compreso nella fornitura e scaricabile via rete.

La soluzione è disponibile in diverse modalità sotto forma di Thin Client, Zero Client, All in one.

Il Client portatile su chiavetta USB

Alle versioni disponibili IGEL ha aggiunto di recente anche una soluzione portatile sotto



Terenzio Preda

una soluzione
OS enterprise
per qualsiasi
dispositivo USB
avviabile.



Il Thin Client su USB

forma di chiavetta USB, fruibile tramite qualsiasi dispositivo sia dotato di una porta USB avviabile.

Una volta inserita nel dispositivo il sistema operativo nativo viene sostituito da quello universale presente sulla chiavetta. Quando si rimuove la chiavetta il dispositivo ritorna poi al suo stato originale.

È questo un approccio, evidenzia l'azienda, che permette sia la portabilità estrema di un dispositivo virtuale che di utilizzare dispositivi obsoleti o il cui sistema operativo nativo non sia più supportato.

In pratica, oltre a un incremento della flessibilità si può prolungare la vita di piattaforme hardware ancora valide e funzionali che andrebbero altrimenti sostituite a causa di politiche commerciali e di supporto delle release da parte dei costruttori.

Il sistema operativo Linux residente sulla chiavetta ha poche esigenze. Richiede sul dispositivo di utente la presenza di un processore X86 a 64-bit e di 2 GB di RAM. Dispone di una memoria di 8 GB e una interfaccia USB3, il tutto in un contenitore metallico di dimensioni ridottissime. La soluzione dispone poi dei certificati CE, FCC, BSMI, RCM, KC.

Ampio lo spettro di utilizzatori per cui la soluzione, osserva

Simon Richards, si rivela molto utile. Tra questi, utenti BYOD che si desidera unificare come supporto e gestione, lavoratori Home-Office, collaboratori o fornitori aziendali o consulenti finanziari/assicurativi in mobilità, oppure personale di magazzino senza un'area di lavoro fissa o postazioni condivise in ambienti call center.

La partnership con Ready Informatica

Per la distribuzione in Italia della soluzione di virtual desktop, IGEL ha siglato un accordo con Ready Informatica, che ha evidenziato come la soluzione si integri bene nel suo portfolio

e vada incontro alle esigenze del mercato italiano. Si tratta di una soluzione, ha osservato Terenzio Preda, direttore commerciale di Ready Informatica, che cambia profondamente l'approccio al mercato del Thin Client, perché svincola completamente dall'hardware esistente.

Non si tratta più di vedere che hardware o sistemi operativi sono in azienda e con un piccolo investimento per macchina permette di dare nuova vita all'hardware e creare una infrastruttura virtuale

gestibile in modo omogeneo che dal data center si estende sino a livello di dispositivo di utente.



Thin Client di
IGEL

KPNQWEST CERTIFICATA VMWARE HYBRID CLOUD POWERED

Il portfolio di servizi IaaS di KPNQwest si dimostra una infrastruttura altamente affidabile ed ottiene la certificazione VMware Hybrid Cloud Powered

I dati delle società di analisi confermano che il mercato del cloud è in forte ascesa e in questo l'Italia non fa eccezione. Lo confermano le stime a livello mondiale e nazionale. Secondo i risultati di recenti indagini gli investimenti in servizi infrastrutturali (IaaS) crescono del 21% rispetto allo scorso anno, raggiungendo un valore complessivo stimato per il 2016 di 246 Milioni di Euro. KPNQwest Italia è tra le società che operano in questo ambito con un portfolio rivolto alle aziende corporate che comprende servizi IaaS, di cloud ibrido e soluzioni a valore aggiunto come il disaster recovery su scala geografica. Un aspetto significativo, evidenzia l'azienda, è però che l'offerta IaaS è certificata VMware Hybrid Cloud Powered, a garanzia per i suoi clienti di una infrastruttura altamente affidabile e performante.

“Siamo orgogliosi di aver ottenuto la certificazione VMwa-

Data Center KPNQwest



re Hybrid Cloud Powered. È la dimostrazione del continuo impegno dell'azienda: offrire servizi di Infrastructure as a Service che sfruttano le migliori tecnologie presenti sul mercato per soddisfare le molteplici esigenze di business dei nostri clienti”, ha commentato il riconoscimento Andrea Colangelo, Direttore Tecnico di KPNQwest Italia.

KPNQwest Italia è un'azienda attiva dal 1985 tramite la proposta di servizi IT e TLC innovativi sia ad aziende corporate sia a partner tecnologici che operano a livello nazionale e internazionale. Oltre a includere i servizi Cloud per l'infrastruttura IT, lo storage, il backup dei dati e le soluzioni di housing, fornisce anche accessi in fibra ottica alle aziende su tutto il territorio nazionale.

“Ciò che ci contraddistingue nel settore dei Cloud Service Provider è l'alta specializzazione. L'azienda offre servizi di infrastruttura IaaS altamente resiliente distribuita sui 3 data center di proprietà, ubicati nel campus di Caldera a Milano. La totale autonomia di ciascun data center per alimentazione e collegamenti a internet e al MIX, oltre al servizio di disaster recovery, ci permette di affermare che l'affidabilità del nostro IaaS è superiore a quella di un singolo data center Tier IV a condizioni economiche competitive rispetto ai maggiori cloud pubblici globali”, ha osservato Colangelo.

Secondo l'azienda il valore della certificazione VMware Hybrid Cloud Powered rafforza ulteriormente il tessuto delle numerose partnership tecnologiche di KPNQwest Italia, che ha alle spalle e in essere una consolidata storia di collaborazioni di successo con System Integrator e VAR. La società non nasconde, grazie alla certificazione VMware, di voler rafforzare ed espandere le proprie alleanze con quegli attori del mercato che da tempo sono parte integrante della sua strategia commerciale.

MITEL MIGLIORA LE COMUNICAZIONI E COLLABORAZIONI SUL CLOUD

La partnership di Mitel con VeloCloud migliora le prestazioni della rete e consente una significativa riduzione dei costi rispetto alle WAN tradizionali

Mitel (www.mitel.com), azienda che sviluppa e fornisce a livello internazionale soluzioni di Business Communication in tempo reale, su cloud e mobile, ha annunciato MiCloud Edge.

La nuova soluzione di networking ha l'obiettivo di incrementare le prestazioni e l'affidabilità delle comunicazioni aziendali, e di semplificare allo stesso tempo la gestione della rete e ridurre in modo significativo i costi di una WAN tradizionale.

Il traffico intenso o l'uso elevato della larghezza di banda, ha evidenziato Mitel, possono infatti portare a una diminuzione della qualità anche della connessione internet più veloce e robusta. E' un problema che Mitel si è proposta di risolvere con MiCloud Edge, una soluzione che si basa sulla tecnologia Software-Defined Wide Area Network (SD-WAN) di VeloCloud, azienda che fornisce i tre elementi necessari per ottenere un Cloud-Delivered SD-WAN: la rete cloud, il software di controllo e automazione, i servizi virtuali.

SD-WAN permette di collegare le diverse sedi di un'azienda, di ottimizzare la larghezza di banda, di avere una migliore comprensione delle prestazioni della rete e di avere la riparazione continua dei link degradati.

Meno complessità e costi di rete

Il risultato è una qualità delle comunicazioni globalmente migliore e una riduzione dei costi perché non è più necessario il ricorso a una infrastruttura di comunicazione MPLS.

Tramite la tecnologia SD-WAN, MiCloud Edge permette alle aziende e indipendentemente dalle loro dimensioni di massimizzare le risorse di banda in modo da garantire una qualità del servizio ottimale sia per le tipiche applicazioni voce che video. In pratica, SD-WAN permette di stabilire l'ordine di priorità delle



Jon Brinton

loro applicazioni e di rilevare istantaneamente il percorso di rete che assicura alla sessione di comunicazione la massima qualità possibile.

A livello infrastrutturale e operativo MiCloud Edge, attualmente disponibile in Nord America, facilita la gestione della rete, anche per società con più sedi, e consente di rendere operativi in pochi minuti nuovi uffici tramite una postazione centralizzata basata sul cloud e opzioni di configurazione semplificate di monitoraggio e di controllo.

Paragonato ai sistemi tradizionali, che richiedono una manutenzione in loco, MiCloud Edge, ha evidenziato Mitel, permette in sostanza di far leva sui risparmi sui costi derivanti dalla riduzione del personale IT addetto, oltre alla riduzione già citata dei costi per connessioni MPLS.

“Le imprese necessitano di una rete affidabile e di prestazioni costanti, anche con gli strumenti di comunicazione e collaborazione più performanti. MiCloud Edge trasforma in modo semplice ed economico l'affidabilità della rete, fornendo comunicazioni cloud di livello professionale e garantendo che sia sempre data la priorità alle applicazioni aziendali critiche”, ha affermato Jon Brinton, Vice Presidente Esecutivo e Presidente della Divisione Mitel Cloud.

BANCA CONSULIA VA SUL CLOUD CON MICROSOFT

Banca Consulia investe sul Cloud Computing di Microsoft per abilitare un percorso di crescita efficiente e flessibile

Banca Consulia, una banca indipendente di consulenza finanziaria ed autonoma da gruppi bancari, ha puntato sul Cloud Computing per realizzare un sistema informativo e un modello di comunicazione e produttività al passo in grado di rispondere alle sfide di un mercato altamente competitivo in cui la capacità di gestire senza soluzione di continuità il rapporto con i clienti rappresenta una leva strategica. Tramite il Cloud la banca ha avuto la possibilità di abbattere i costi di avvio in autonomia e di gestione e ha potuto dotarsi di un'infrastruttura IT scalabile in grado di accompagnarla l'azienda in un percorso di crescita flessibile, in linea con gli standard di sicurezza e privacy del mondo finanziario.

Banca Consulia, per rispondere alle esigenze del settore bancario, efficientare i processi, ottimizzare i costi, espletare operazioni in mobilità in modo sicuro, la localizzazione dei datacenter in base alle norme della Banca d'Italia per la business continuity e la sicurezza fisica/logica, ha scelto di adottare la piattaforma cloud Microsoft Azure.

Peraltro, ha evidenziato la società informatica, la scelta strategica ha consentito di far fronte anche a necessità infrastrutturali, come il bisogno di reperire UPS e sistemi di continuità, di ridondare linee dati ed elettriche, di dedicare spazi all'installazione delle macchine e a un sito di Disaster Recovery.

Tramite Azure l'infrastruttura IT può essere gestita direttamente dalla Banca tramite un server on premise i cui servizi sono replicati in cloud, con il vantaggio di poter garantire la business continuity in casi critici, spostando i sistemi bancari sulle macchine in Cloud e abilitando l'operatività da qualsiasi ufficio in caso di indisponibilità del servizio della Direzione Generale.



Paola Cavallero

L'adozione del Cloud è andata oltre il mero aspetto infrastrutturale e ha coinvolto il modello di produttività di Banca Consulia, che, fa ora leva sulla piattaforma Office 365 congiuntamente al sistema operativo Windows 10 e ai device 2-in-1 Surface Pro 4. La soluzione coinvolge alla data 300 utilizzatori in mobilità che hanno la possibilità

di restare sempre connessi e possono espletare le operazioni bancarie ovunque e in qualsiasi momento.

Il Cloud Computing ha inoltre offerto a Banca Consulia importanti garanzie in termini di sicurezza e privacy anche grazie a Microsoft Intune, la piattaforma cloud per la gestione sicura dei device mobili che fornisce funzionalità integrate di protezione e conformità dei dati.

Azure, Office 365 e Intune sono conformi alle model clauses europee e rispettano lo standard internazionale per la privacy sul cloud ISO27018. Inoltre grazie al servizio ADFS, Active Directory Federation Services, i Consulenti di Banca Consulia possono accedere in modo sicuro ai sistemi e alle applicazioni mediante un meccanismo di autorizzazione basato sulle attestazioni e gestire autonomamente la propria password senza l'intervento di un operatore IT.

"I nuovi dispositivi con Windows 10 e il Cloud Computing rappresentano una leva strategica per accelerare la trasformazione digitale del mondo Banking e abilitare nuovi modelli di business. L'esperienza di Banca Consulia dimostra il valore del Cloud a 360° per garantire un'infrastruttura flessibile ed efficiente, una piattaforma di produttività moderna e una gestione della sicurezza in linea con gli standard", ha dichiarato Paola Cavallero, Direttore Marketing & Operations di Microsoft Italia.

L'IOT ENTERPRISE PIÙ SEMPLICE CON FUJITSU CLOUD IOT PLATFORM

Fujitsu Cloud IoT Platform è un servizio personalizzabile che integra nei processi di produzione i dati provenienti dai sensori e semplifica i progetti IoT

Di fronte al repentino cambiamento delle dinamiche di mercato e delle aspettative dei clienti, le aziende che intendono restare competitive nell'attuale scenario di mercato devono essere agili e reattive.

Tramite una trasformazione digitale e digitalizzando i processi per reinterpretare il modo di lavorare, osserva Fujitsu, le aziende diventano sempre più dipendenti da soluzioni IoT in grado di generare e gestire quelle nuove fonti di dati in grado di offrire una visibilità operativa realmente olistica. Le tempistiche sono però cruciali al fine di essere più competitivi. Fujitsu Cloud Internet of Things (IoT) Platform è una piattaforma disponibile in Europa, Medio Oriente, India e Africa, sviluppata per aiutare nel semplificare e accelerare la progettazione, il delivery e la gestione di soluzioni ad alte prestazioni basate su IoT.

La soluzione, ha evidenziato la società, permette di affrontare la gestione e la distribuzione di soluzioni IoT, un'attività che può risultare complessa e onerosa in termini di tempo e che spesso

può richiedere competenze specialistiche. Fujitsu Cloud IoT Platform permette invece di eliminare o ridurre fortemente la complessità e disporre di una soluzione plug-and-play esaustiva per l'integrazione dei dati IoT all'interno dei processi di business. La Platform mette a disposizione un ampio set di API per raccogliere dati provenienti da più fonti e un cruscotto olistico per gestire i dati acquisiti dai dispositivi IoT. In pratica, è possibile implementare una piattaforma IoT personalizzata in base alle proprie esigenze specifiche e ampliabile per includere nuovi dispositivi e ulteriori volumi di dati. La struttura del listino prezzi prevede in, linea con

i principi del cloud, un modello di addebito in base al consumo che facilita la pianificazione finanziaria ed elimina il bisogno di investimenti iniziali di capitale.

“Pochissime aziende acquistano l'IoT come tecnologia; i clienti esigono invece soluzioni per risolvere specifiche necessità di business o ricercano un modo per trasformare i propri processi. Mettendo a disposizione una soluzione IoT gestita completa, Fujitsu aiuta i clienti a concretizzare immediatamente i vantaggi di un deployment IoT evitando le fasi lunghe e complesse della pianificazione e dell'implementazione dell'integrazione dati”, ha osservato Conway Kosi, SVP e Head of Managed Infrastructure Services di Fujitsu EMEA. Sotto il profilo funzionale la piattaforma Fujitsu Cloud IoT Platform permette di gestire sensori e dispositivi, raccogliere, inviare e ricevere i dati generati e analizzarli per prendere decisioni in tempo reale. La piattaforma è di tipo plug-and-play, ed è adattabile a requisiti specifici di un'azienda. Non ultimo, ha una struttura multi-tenant e comprende una ampia gamma di funzionalità per semplificare l'integrazione delle diverse soluzioni IoT. Fujitsu mette a disposizione dei clienti la propria Cloud IoT Platform attraverso Cloud Service K5. Questa piattaforma cloud di nuova generazione è stata appositamente creata per consentire

ai clienti di implementare trasformazioni digitali a livello enterprise in modo efficiente, facile ed economico. Un altro elemento di rilievo nel settore IoT è l'edge computing, area nella quale Fujitsu ha maturato una notevole esperienza - in particolare per quanto riguarda M2M e RFID - in qualità di systems integrator grazie alla propria piattaforma GlobeRanger iMotion. La grande esperienza di Fujitsu nell'integrare trasparentemente la nuova tecnologia IoT con i sistemi legacy esistenti rende più accessibile che mai lo sfruttamento dei dati di business intelligence raccolti per mezzo dell'IoT.



Conway Kosi

LA PIATTAFORMA IOT DI FUJITSU ADOTTATA DA BEARCOM

Fujitsu GlobeRanger è la soluzione IoT scelta per tracciare e gestire gli apparecchi radio digitali di BearCom

BearCom, fornitore nordamericano di apparati e soluzioni per la radiocomunicazione bidirezionale wireless, ha adottato la soluzione IoT per il tracking Fujitsu GlobeRanger allo scopo di gestire e tracciare il proprio portafoglio di dispositivi destinati al noleggio utilizzati per supportare molti dei più importanti eventi organizzati nel Paese.

In particolare, ha osservato l'azienda, BearCom sta installando la e il relativo sistema di asset tracking GR-AWARE per semplificare il processo di gestione del noleggio di circa 25.000 apparecchi wireless. Questi asset, composti da radio digitali ad alte prestazioni, sono utilizzati da clienti di vario genere come ad esempio dagli addetti alla pubblica sicurezza in occasione di eventi di alto profilo su vasta scala come le premiazioni degli Oscar o i festival musicali. Implementando la soluzione IoT, BearCom punta a ridurre significativamente il tempo necessario per gestire circa 16.000 contratti all'anno e razionalizzare i circa 7.000-8.000 trasferimenti di apparecchiature tra le proprie sedi. *"La bellezza delle tecnologie IoT risiede nella loro capacità di essere applicabili a una vasta gamma di processi già esistenti. In questo caso, il processo di asset management non cambia; solo che ciascun passo viene completato quasi istantaneamente e a fronte di pochissimo lavoro. La chiave del successo è quella di collaborare a stretto contatto con i team operativi dei nostri clienti per comprenderne completamente i processi e le sfide di business che intendono affrontare, lavorando quindi insieme per creare congiuntamente e implementare soluzioni in grado di restituire valore di business e risultati concreti e misurabili"*, ha osservato. Nabil Lodey, alla guida di GlobeRanger.

L'inventario del materiale presente in ciascuna delle 33 sedi statunitensi di BearCom non rimane mai statico, fluttuando invece ogni volta che vengono spostati apparecchi da una sede all'altra

per evadere e chiudere i vari ordini. Al momento ogni dispositivo deve essere passato manualmente allo scanner prima del trasferimento, il che richiede la rimozione delle batteria per poter accedere al codice a barre, ripetendo la procedura al momento dell'arrivo alla sede di destinazione. Gli ordini di noleggio vengono preparati e consegnati ai clienti, quindi riscannerizzati.

Le restituzioni seguono lo stesso procedimento al contrario. Questo significa che per BearCom si tratta di un'attività che richiede molto tempo solo per assicurarsi che i dispositivi siano esattamente dove devono essere, specialmente quando un singolo ordine può essere formato da migliaia di singoli dispositivi. Implementando la soluzione IoT Fujitsu GlobeRanger, il team BearCom sarà sia in grado di servire meglio i clienti che ridurre il numero di apparecchi smarriti o definitivamente perduti.

"Abbiamo sempre fatto un buon lavoro nel gestire i nostri asset, ma leggere il codice a barre di oltre 25.000 dispositivi è un compito laborioso. Il nuovo sistema di asset tracking GlobeRanger ci permette di passare semplicemente un lettore davanti a una scatola per determinare tutto quello che vi è al suo interno. I nostri clienti hanno inoltre il vantaggio di veder velocizzate le procedure di restituzione, il che è per noi un grosso vantaggio competitivo. Ci aspettiamo infine che tutte queste efficienze ci possano lasciare più tempo per concentrarci sul nostro core business, migliorando i nostri prodotti e servizi e rafforzando le relazioni con i clienti", ha affermato Brent Bisnar, Executive Vice President di BearCom.

La soluzione sostituirà l'intero sistema di scansione BearCom e tramite essa gli assistenti al noleggio di BearCom potranno utilizzare un tablet compatibile RFID per recuperare e confermare i contratti, registrare i dispositivi noleggiati, controllare il materiale in entrata e in uscita, e confermare istantaneamente le transazioni per posta elettronica.



IL CLOUD DI BT PER LE COMUNICAZIONI DI KOMATSU

BT ha annunciato di aver siglato un contratto con Komatsu, azienda internazionale produttrice di macchinari per l'industria mineraria e di costruzioni, per realizzare una nuova infrastruttura IT globale che copre 26 sedi in 15 Paesi di Europa, Asia-Pacifico e Sud America.

In base all'accordo BT progetterà, realizzerà e gestirà una rete ibrida resiliente che combina il servizio IP Connect Global con il servizio ibrido (hVPN) tagliato su misura per le piccole sedi, in modo da permettere ai dipendenti di accedere via internet in modo sicuro alla rete aziendale.

Il traffico voce business critical di Komatsu per circa 1.100 dipendenti sarà instradato utilizzando il servizio di SIP trunking centralizzato BT One Voice – sostituendo i servizi voce tradizionali con la tecnologia voce su IP.

Il perimetro del contratto comprende anche il miglioramento delle prestazioni delle applicazioni aziendali di Komatsu – tra cui anche il traffico voce – questo grazie all'utilizzo di BT Connect Intelligence, e la qualità del servizio sarà misurata in termini di risultati di business piuttosto che di tradizionali SLA di rete.

Per Komatsu era importante che il suo nuovo provider disponesse di forti capability di data center e di cloud services integration, in quanto prevede di migrare nel cloud un certo numero di applicazioni enterprise nei prossimi anni.

Come primo passo, il team di servizi professionali BT Advise, consoliderà l'infrastruttura IT centrale di Komatsu in due data center di BT. I servizi del portfolio BT Compute previsti nel contratto includono telehousing, accesso a internet e load balancing – per migliorare la distribuzione dei carichi di lavoro.

Chris Borremans, CIO di Komatsu Europe, ha dichiarato: *“L'accordo di oggi è l'inizio di un percorso che ci vedrà muoverci verso servizi flessibili basati sul cloud per supportare le nostre attività, i nostri clienti e i nostri dipendenti in tutto il mondo. Siamo convinti che BT sia il cloud services*

BT progetterà, realizzerà e gestirà la rete ibrida e i relativi servizi IT ideali per l'era del cloud

integrator adatto per aiutarci a delineare la nostra roadmap e a realizzare la nostra vision”.

“Siamo molto orgogliosi del fatto che Komatsu ci abbia scelto per la propria infrastruttura IT globale. Ciò apre la strada per un ambizioso percorso di digital transformation, supportato dalla nostra strategia di portfolio Cloud of Clouds. Non vediamo l'ora di dimostrare a Komatsu come le nostre capacità globali porteranno a grandi risultati di business”, ha commentato l'accordo Fabrice De Windt, CEO di BT in Benelux

La strategia Cloud of Clouds di BT

Il servizio che verrà fornito da BT si inquadra nella sua ampia strategia denominata Cloud of Clouds.

Deriva dal fatto che il cloud sta generando una serie di opportunità del tutto nuove. Comprendere queste opportunità significa avere quella sicurezza, osserva BT, e quella capacità di gestire il cambiamento che permettono di fare la differenza nel business: arrivare sul mercato e innovare più velocemente, mantenere bassi i costi e soddisfare i clienti.

La strategia di portfolio di BT, il Cloud of Clouds, è focalizzata in particolare sul fornire ai clienti gli strumenti necessari per connettersi in modo facile e sicuro alle applicazioni e ai dati di cui hanno bisogno, indipendentemente dalla sede e da dove i dati sono ospitati.

“In veste di cloud services integrator aiutiamo i clienti a muoversi con sicurezza e con successo nel loro percorso verso il cloud riducendo al minimo la complessità, i rischi e i costi,

affinché possano disporre di un'ampia scelta di roadmap che si adattino alla loro organizzazione, in modo da ottenere i risultati attesi. Gestiamo l'intero processo, dalla rete al cloud, trattiamo con le terze parti, garantiamo prestazioni e sicurezza e semplifichiamo la struttura dei prezzi, con un unico Service Level Agreement”, ha evidenziato l'azienda essere il suo modus operandi.



NEL CLOUD L'UNIONE FA LA FORZA E AIUTA LE PMI

Il marketplace cloud-based realizzato da Fortissimo fornisce alle PMI un accesso conveniente a servizi di simulazioni digitali ad elevate prestazioni

Per rispondere alle esigenze di simulazione delle PMI, Fortissimo ha realizzato una nuova piattaforma che fornisce servizi di High Performance Computing (HPC).

Fortissimo è una società nata da un'iniziativa dell'Unione Europea e la soluzione Cloud sviluppata si propone di semplificare l'accesso ai servizi HPC e di supportare le aziende nel migliorare la produttività e nel ridurre significativamente i costi.

In passato, ha evidenziato l'azienda, le PMI non hanno fatto grande utilizzo dei servizi di HPC e di progettazione, a causa dell'intrinseca complessità degli stessi e dei loro costi.

Sotto questo aspetto, il marketplace di Fortissimo, paragonabile ad una piattaforma self-service realizzata su misura, intende proporsi come soluzione a questo problema.

I benefici per i service provider includono un canale di vendita mirata, una combinazione tra le esigenze dei clienti e un servizio completo di amministrazione e fatturazione per gli utenti finali.

Al momento, il marketplace ha già visto l'adesione di 139 partner tra aziende manifatturiere, sviluppatori di applicazioni, esperti di settore, fornitori di soluzioni IT e fornitori di servizi HPC nel cloud provenienti da 19 differenti nazioni.

Un accesso conveniente alle simulazioni digitali

Utilizzando il marketplace Fortissimo per combinare le esigenze degli utenti con i fornitori di servizi che offrono la piattaforma self-service basata su cloud, l'iniziativa si propone in sostanza di eliminare la complessità del processo di acquisizione riducendone considerevolmente i costi.

L'obiettivo del marketplace, ha evidenziato l'azienda, è di fornire alle piccole e medie imprese, provenienti da una vasta gamma

di mercati verticali tra cui quello automobilistico, l'aeronautico, d'ingegneria medica, produzione e del settore energia e ambiente, un accesso conveniente ai servizi di simulazione e progettazione avanzata operanti su un'infrastruttura cloud di servizi HPC e combinati con applicazioni software, competenze e strumenti.

La cosa non è però esclusiva delle PMI. Anche le grandi imprese o le istituzioni accademiche, ha evidenziato, possono beneficiare dei servizi di simulazione e di progettazione avanzata.

Non ci sono poi preclusione per quanto concerne i fornitori di servizi, il marketplace è aperto a qualsiasi service provider, ed offre condizioni flessibili in termini di prezzo, pagamento e presentazione del servizio stesso. Le aziende clienti possono accedere immediatamente ed acquistare i servizi previa registrazione gratuita alla piattaforma.

Gli obiettivi per l'HPC

Obiettivo dichiarato del marketplace è di creare valore ed opportunità per tutte le parti coinvolte nel processo di progettazione. Questo include i fornitori di software indipendenti alla ricerca di un partner per implementare la propria strategia di Software as a Service ed anche i service provider che intendono offrire delle competenze.

La piattaforma mette a disposizione servizi pre-pay o pay-per-use, un one-shop stop per l'hardware, la visualizzazione, il software e la competenza accessibili come strumenti e facilmente disponibili sul marketplace.

La società non nasconde che il suo obiettivo è di costituire un portale di riferimento per le simulazioni di computer avanzate e per i servizi di fornitura offerti dai principali provider di tecnologie HPC in Europa.

Due i tipi di adesione previsti: il Gold consente a ISVs, a fornitori di soluzioni, a system integrator e a centri HPC selezionati di pubblicizzare e promuovere i propri servizi mediante il marketplace di Fortissimo; il Platinum aggiunge una piattaforma di vendita integrata che fornisce un servizio completo come la contabilità per l'utente finale e la fatturazione.

COME SCEGLIERE LA PROPRIA SOLUZIONE DI CLOUD SERVICE INTEGRATION

Esaminare le diverse offerte di Cloud Integration è complesso. Massimo Tripodi di Talend Italia suggerisce i punti a cui porre attenzione

Le soluzioni di Cloud Service Integration, note anche come iPaaS (Integration Platform-as-a-Service), sono una nuova generazione di offerte native in cloud che si posizionano nel punto di convergenza tra data integration e application integration per fornire il meglio di entrambi i mondi con l'integrazione ibrida tra sorgenti di dati o applicazioni in cloud e locali.

Scegliere la soluzione adatta e che risponde alle proprie esigenze non è però facile. Alcuni consigli li dà Massimo Tripodi, Sales Country Leader di Talend Italia.

Va innanzitutto considerato, ha evidenziato il manager, che le soluzioni di Cloud Service Integration sono tipicamente articolate sotto forma di connettori e azioni. I primi si usano per la connessione ad applicazioni e sorgenti di dati nel cloud e on-premises, implementando la chiamata al servizio ed elaborando i contenuti di input/output.

Molte soluzioni forniscono connettori precostruiti, oltre a un ambiente di sviluppo che consente di creare connettori nativi alle applicazioni senza bisogno di implementare dei servizi web personalizzati. Le azioni di integrazione forniscono un ulteriore controllo sui dati: verifica della qualità dei dati, conversione in formati diversi. Sono, inoltre, disponibili ulteriori attività per gestire, unire o ripulire i dati.

Le offerte enterprise includono in questo campo ulteriori funzionalità, quali ad esempio amministrazione e monitoraggio al fine di controllare eventuali perdite di dati, errori, pianificare l'esecuzione dei processi o fornire assistenza nella configurazione di ambienti e modelli.

Come avviene per tutte le soluzioni in cloud,

può essere complesso esaminare le diverse offerte e identificare quella più adatta alle proprie esigenze. Quattro sono i punti a cui Tripodi consiglia di porre attenzione:

- **Qualità dei dati e integrazione dei big data:** connettersi senza migliorare la qualità è una perdita di tempo, ma molti vendor non mettono a disposizione nella configurazione standard alcuna azione relativa alla qualità dei dati. Analogamente, le priorità principali dovrebbero includere l'implementazione di data warehousing, analisi o big data; di conseguenza occorrono il supporto per MapReduce e l'integrazione Hadoop.
- **Interfacce utente adatte a esigenze diverse:** per un'implementazione di successo è indispensabile adottare molteplici categorie di utenti, ognuna con diverse esigenze e aspettative. Per esempio, gli sviluppatori vorranno un IDE potente, mentre gli utenti aziendali potrebbero preferire un'interfaccia Web semplificata.
- **Evitare il 'lock-in' su standard e tecnologie proprietarie:** preferire soluzioni basate su progetti open source con comunità già esistenti (i progetti della Apache Software Foundation costituiscono in proposito un buon punto di partenza) e usare tecnologie diffuse come Java al fine di reperire più facilmente le risorse di sviluppo e supporto. È anche importante che i componenti che vengono sviluppati possano essere riutilizzati in altre iniziative.
- **Attenzione ai costi nascosti:** attenzione ai pacchetti che sembrano interessanti ma non includono gli effettivi connettori e azioni. La necessità di pagare separatamente i "connettori extra" (SAP, Salesforce...) può incrementare significativamente il Total Cost of Ownership mentre l'architettura si sviluppa nel tempo, impedisce di evolversi con agilità, riduce la percentuale di successo o potrebbe anche bloccare il progetto se non fosse disponibile un budget extra.



Massimo Tripodi

La Cloud Service Integration, come quella sviluppata da Talend e proposta con il nome di Talend Integration Cloud, evidenzia Tripodi, può quindi rappresentare la ricetta giusta per il successo e trasformarsi nel carburante che alimenta il successo dell'azienda. Può, in definitiva, consentire di sfruttare tutti i vantaggi offerti da Cloud & SaaS e contemporaneamente di implementare con successo i progetti più importanti, come integrazione dei big data, data warehousing, business intelligence e reportistica enterprise.

OPENSIFT DEDICATED DI RED HAT DISPONIBILE SU GOOGLE CLOUD

OpenShift Dedicated combina la solida esperienza enterprise di Red Hat con l'infrastruttura ottimizzata per container, i data analytics e i servizi di machine learning di Google

Red Hat ha annunciato la disponibilità di OpenShift Dedicated su piattaforma Google Cloud. La proposta fornisce la piattaforma container di Red Hat come servizio gestito per i clienti aziendali che vogliono realizzare, lanciare e gestire le loro applicazioni su OpenShift Dedicated con Google Cloud Platform come infrastruttura cloud sottostante.

La soluzione ha l'obiettivo di velocizzare l'adozione di container, Kubernetes e schemi applicativi cloud-native, e trarre un beneficio dall'infrastruttura globale per i container di Google in quanto si viene ad avere la possibilità di potenziare le applicazioni tramite l'ecosistema di servizi big data, machine learning, compute, network e storage di Google.

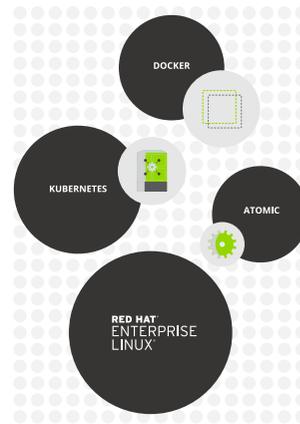
Red Hat aveva introdotto OpenShift Dedicated già nel dicembre 2015 per chi desideravano accelerare l'adozione di container e applicazioni native cloud, spostando però il focus dalle attività di gestione e amministrazione allo sviluppo e all'implementazione applicativa.

Con OpenShift Dedicated, Red Hat funge da vero e proprio service provider, gestendo il servizio e fornendo il relativo supporto.

“Con OpenShift Dedicated, OpenShift opera come layer di astrazione in grado di operare su più cloud differenti”, ha commentato Ashesh Badani, vice president e general manager OpenShift in Red Hat. OpenShift Dedicated si basa sullo stesso codice di Red Hat OpenShift Container Platform – piattaforma di livello enterprise, che può essere gestita direttamente dall'utilizzatore - e permette agli utenti di spostare workload tra cloud pubblici e privati. Per aiutare a utilizzare al meglio i container fornisce una piattaforma più sicura basata su Red Hat Enterprise Linux. Tra le funzioni che rende disponibili:

- Isolamento single-tenant di un pool di risorse di storage persistente basato su SSD di 100GB, 48TB di IOPS di rete e 9 nodi per implementare applicazioni container.
- Controlli amministrativi e di sicurezza, con la possibilità per gli utilizzatori di personalizzare e accedere ai loro ambienti cloud con funzionalità VPN e Google Virtual Private Cloud.
- Accesso ai servizi container, all'integrazione e alle capacità di business process di Red Hat JBoss Middleware da applicazioni sviluppare e implementate su OpenShift.
- Integrazione con i servizi Google Cloud tra cui Google PubSub, Big Query e Big Table.

Oltre a queste funzionalità, prevede anche servizi professionali per supportare nella migrazione di workload, nell'adottare processi di DevOps e di delivery continua e realizzare applicazioni basate su micro-servizi con OpenShift Dedicated su Google Cloud Platform.



*Numero 60 del 20/12/2016
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*

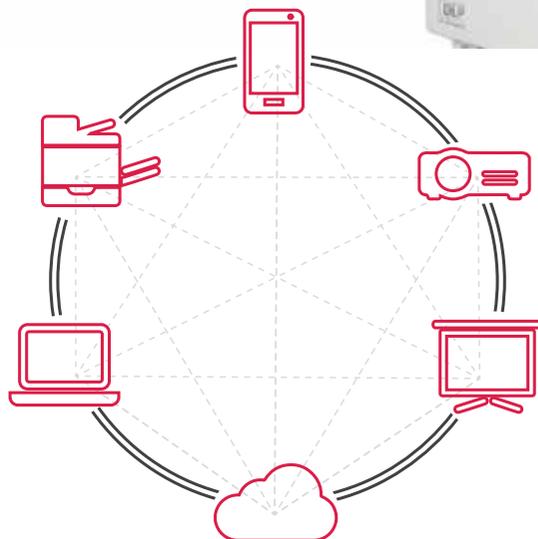
Immagini: dreamstime.com

HAI MAI VISTO UNA LAVAGNA,
UN MULTIFUNZIONE
E UN VIDEOPROIETTORE
CHE SI PARLANO?



WORKSTYLE INNOVATION TECHNOLOGY
Change the way you work

Tecnologie e servizi in grado di trasformare il modo di lavorare, integrando cloud e mobility: questo per Ricoh significa Workstyle Innovation Technology. È un ambiente innovativo in cui i dispositivi "intelligenti" - stampanti, multifunzione, pc, lavagne interattive e videoproiettori - dialogano tra loro per rendere più semplice il lavoro in ufficio.



RICOH ITALIA

