

**PAG 01**

- *Sempre più cloud per il canale*

**PAG 04**

- *Dati al sicuro nel cloud con 1Backup*

**PAG 06**

- *Con Fujitsu la sicurezza viaggia sul cloud*

**PAG 07**

- *Cresce l'interesse per il cloud ibrido*

**PAG 08**

- *Le prospettive del VoIP: dal cloud all'IoT*

**PAG 10**

- *Retelit cresce nei servizi per le imprese e la Digital Transformation*

**PAG 12**

- *Quinto anno consecutivo per BT al top nei servizi*

## COVER STORY

### SEMPRE PIÙ CLOUD PER IL CANALE

**Per rispondere alle esigenze delle aziende i produttori rafforzano la proposizione di servizi cloud tramite il canale**

Le scelte strategiche dei produttori di tecnologie IT si stanno sempre più spostando verso il canale. Questo è vero in generale e lo è ancor più per il cloud, che viene visto dai produttori e proposto ai propri partner, come modo per perseguire allo stesso tempo più obiettivi.

Un primo obiettivo è quello di assicurare loro maggiori margini nel campo dei servizi laddove invece quelli basati sulla classica fornitura di hardware latitano sempre più.

Un secondo obiettivo è però quello di rispondere alle esigenze delle aziende, che nel cloud vedono un modo per distribuire diversamente

gli investimenti, dare priorità al core business e esternalizzare la complessità intrinseca nell'IT di ultima generazione e ancor più quella in divenire, soprattutto quando si tratta di infrastrutture a forte virtualizzazione o software defined che dir si voglia.

Sta in questo la forte crescita di società di ingegneria o di servizi che, come canale, stanno progressivamente offrendo servizi cloud ai propri clienti, anche se devono essere strutturati e organizzati per far fronte alle realtà nazionali in termini di disponibilità di banda, distribuzione o concentrazione sul territorio di aziende o ba-

cini industriali che ci si propone di servire.

Se in questo nei grandi bacini urbani e industriali, come Milano, Roma e altri principali capoluoghi, il problema della connettività atta a garantire un servizio sostanzialmente trasparente, e cioè a banda larga e larghissima, e con prestazioni adeguate alla esternalizzazione dell'IT, è poco sentito, diverso è il caso dei centri periferici, dove ad esempio servizi di storage e ancor più quelli di backup e restore o di disaster recovery, devono tener conto dei tempi di ripristino stante le limitate capacità di connessioni xDSL, laddove non giunga la fibra, e quindi essere articolati su diversi piani, sia locale che remoto, con apparati in house e siti di backup di secondo o terzo livello posizionati nel cloud.

I paragrafi seguenti illustrano due esempi di come si stanno muovendo i produttori di diversi settori dell'IT.

### Servizi per l'Always-on nel partner program di Veeam

Veeam, società che ha fatto dell'Always-on Enterprise il proprio paradigma, In occasione del suo recente partner summit ha fatto il punto con i propri partner di canale sul mercato della availability e sulle strategie attuabili per far fronte alle esigenze delle aziende, esplorando allo stesso tempo gli spazi di nuovo business che si apre per i partner che sappiano sfruttare i nuovi trend tecnologici.

Il cloud costituisce uno dei punti salienti ed uno degli aspetti su cui si propone di focalizzare l'attenzione di un canale alla continua ricerca di nuovi spazi di mercato e di margini.

«Dopo anni che si parla di cloud finalmente nel 2016 numerose aziende, al di là dell'interesse potenziale espresso, hanno finalmente fatto



Lara Del Pin - Veeam

acquisti di soluzioni e servizi fruiti via cloud. E' un concreto spazio di mercato che finalmente si apre e il nostro obiettivo è di far capitalizzare ai nostri business partner le competenze che già hanno nella tematica specifica che ci riguarda, che è quella della Availability. Per renderlo possibile e rapido il nostro approccio consiste nel dare ai partner la possibilità di integrare l'offerta che loro già hanno di protezione

on-premise dei loro clienti con tasselli aggiuntivi basati sul cloud. Non si tratta quindi di una sostituzione di un'offerta con un'altra ma di una valorizzazione ulteriore in modo incrementale di quella già esistente basata sui nostri prodotti», ha dichiarato **Lara Del Pin**, Channel Manager di Veeam.

L'interesse di Veeam per il cloud e di una sua proposizione tramite il canale, è conseguenza del fatto che si tratta di un segmento dell'IT in forte espansione e tra quelli a maggior tasso di crescita. Perlomeno due le opportunità che vi vede la società. La prima è costituita dal business diretto che può favorire proponendo e vendendo servizi di business continuity, availability o backup forniti tramite cloud, tutte soluzioni molto richieste dagli utenti

La seconda è indiretta perché il cloud rende completa un'offerta e la cosa è vista positivamente dai clienti quando devono scegliere a chi rivolgersi per una soluzione di Availability, anche se inizialmente realizzata esclusivamente on-premise e di tipo convenzionale.

«Oltre alla tecnologia, che è primariamente la nostra core di backup e replication, tramite le nostre soluzioni nel cloud i nostri partner possono quindi offrire servizi addizionali fonti di ulteriori revenues. Quello che suggeriamo è però di partire dall'esistente e dell'on-premise e di prevedere una serie di step che affianchi

il cloud alle piattaforme, nostre o di terzi, già presenti. Il passaggio al cloud non deve essere di tipo go oppure no go, ma realizzato costruendo assieme al cliente un percorso che da quanto in essere porti al cloud o lo integri nelle proprie infrastrutture dando origine a una soluzione ibrida ottimale», osserva Lara Del Pin. Ma non si tratta solo di disporre di soluzioni. Per favorire la diffusione del cloud e l'interesse dei partner Veeam opera anche su altri piani. Uno è quello della formazione, anche in termini di modalità di proposizione commerciale, mentre un secondo prevede un investimento fatto direttamente da Veeam che si concretizza in una agevolazione economica per i clienti che ne adottano le soluzioni cloud in modo da permettere loro di verificarne in field la validità e aprire successivi spazi di fornitura di servizi cloud per i partner.

### **Dell EMC e le practice per la Digital Transformation**

Fortemente impegnata nel soddisfare tramite il canale le esigenze che sempre più emergono presso i clienti è anche Dell EMC. Nel quadro di una maggiore focalizzazione sui service provider, a partire da quelli che si occupano di comunicazione fino ai consumer webtech provider, e dai fornitori di cloud pubblico fino a quelli specializzati per mercati verticali, la società ha annunciato un ampliamento del proprio Partner Program e un nuovo approccio per quanto concerne le soluzioni. L'obiettivo che si è prefissata, a fronte di una realtà di mercato che vede sempre più aziende riorientare i propri investimenti nell'IT per

abilitare una efficace trasformazione digitale, è di permettere ai fornitori di servizi di farlo in modo competitivo, e di esserlo acquisendo una maggiore agilità, la capacità di proporre velocemente i servizi, e perseguendo il miglioramento della soddisfazione dei clienti e una differenziazione dei servizi offerti al mercato.

Nello specifico, ha evidenziato l'azienda, il Cloud Service Provider track per i partner per il 2017 prevede un aumento delle risorse destinate per il go-to-market. I partner che prenderanno parte al programma, potranno creare servizi cloud differenziati, in modo da velocizzarne l'immissione sul mercato e il conseguente

ritorno dell'investimento. Ma non è tutto, ha illustrato la società. Per completare il programma dedicato ai partner, sta anche investendo nello sviluppo di una "practice", un approccio globale alla ingegnerizzazione delle soluzioni che ne faciliti lo sviluppo e il loro adattamento da parte dei service provider alle specifiche esigenze e mercati. La practice si concentrerà inizialmente su soluzioni di network function virtualization (NFV) specificatamente

per i fornitori di servizi di comunicazione. Il Cloud Service Provider track è un programma già attivo all'interno del Dell EMC Partner Program 2017 e punta anche ad accrescere il numero dei partner, al momento 300 a livello mondiale. Dell EMC Partner Portal, ha osservato l'azienda, è il punto di accesso per tutte le attività, per i benefit e i servizi legati ai partner. La disponibilità dei sistemi Dell EMC validati per i service provider è prevista nella primavera del 2017.



# DATI AL SICURO NEL CLOUD CON 1BACKUP

**Il servizio 1Backup di CoreTech mette al sicuro i dati aziendali di qualsiasi applicazione office e di qualsiasi ambiente operativo e virtualizzato**

La perdita di dati a causa di eventi imprevedibili, un attacco ransomware che blocca il funzionamento dell'azienda, l'esigenza di ripristinare file o mail corrotte o erroneamente cancellate, sono solo alcuni degli innumerevoli problemi che non fanno dormire sonni tranquilli ai responsabili IT di un'azienda e ai suoi manager, soprattutto se di piccole o medie dimensioni, e che non hanno le risorse economiche e tecniche per realizzare e gestire propri sistemi di backup distribuiti.

A risolvere il problema per conto delle aziende ci ha pensato CoreTech ([www.coretech.it](http://www.coretech.it)) con 1Backup, un servizio basato sul Cloud che mette a disposizione più livelli di salvaguardia dei propri dati e ne garantisce disponibilità e protezione ad alto livello. È stato sviluppato per rispondere in modo puntuale, immediato e trasparente alle esigenze di aziende e professionisti che devono salvaguardare i dati business e sensibili contenuti in server web, database o server di posta elettronica.

1Backup è un servizio di livello professionale con tariffazione Pay per Use che permette di ottenere quattro obiettivi chiave e strategici per un'azienda:

- Garantire il backup remoto.

- Permettere di effettuarlo in modo del tutto automatico.
  - Esternalizzare la complessità e i costi di setup e gestione.
  - Pagare il servizio in base al suo effettivo uso.
- 1Backup è strutturato per rispondere alle esigenze in termine di protezione di un'azienda o un professional: dal semplice backup che però già garantisce una elevata protezione sino a una soluzione distribuita su più livelli che mette a disposizione una piattaforma di disaster recovery per i propri dati. Due le tipologie di servizio di backup sottoscrivibili:
- 1Backup Smart: il servizio risponde alle necessità di chi desidera realizzare esclusivamente una soluzione di backup sullo storage primario di un data center remoto, su cui disporre di una copia singola dei propri dati aziendali. È fruibile con un costo che parte da 0,06 euro per GB al mese.
  - 1Backup Enterprise: è il servizio per le aziende che desiderano far risiedere le copie dei dati su infrastrutture ad altissima resilienza e protezione. Prevede l'effettuazione di una doppia copia remota dei dati che sono salvati nello storage primario del data center remoto su cui risiede il servizio e poi ulteriormente replicati automaticamente su uno storage fisico secondario all'interno del data-center CoreTech. I costi del servizio partono da 0,12 Euro GB / Mese.

## **Elevata sicurezza e adattabilità**

Tra gli aspetti più critici quando si effettua un backup remoto vi è quello della sicurezza della rete perché non esiste una rete del tutto sicura. Per

eliminare del tutto questa aleatorietà nel trasferimento dei dati dalla sede dell'utente al data center di CoreTech, il servizio 1Backup provvede a trasferire in rete i dati criptandoli con una chiave di sicurezza personale prima del loro trasferimento. Si tratta di una differenza sostanziale e di classe professionale rispetto a servizi di backup di tipo gratuito nel cloud che solitamente realizzano la copia remota trasferendo i dati tramite protocollo FTP o HT-TPS ma con i dati in chiaro.

Un ulteriore aspetto concernente la sicurezza è che 1Backup è in grado di realizzare il salvataggio di dati residenti su qualsiasi tipo di sistema operativo, sia esso Windows, Mac o Linux, su database Oracle, MySQL e MS SQL e per macchine virtuali in ambiente VMware e Microsoft hyper-v.

Il servizio viene fornito mediante un Agente Server specifico dei diversi sistemi operativi e permette non solo di realizzare il backup dei dati negli ambienti applicativi citati, ma anche di eseguire il backup di file aperti grazie alla tecnologia Volume Shadow Copy (VSS).

Un esempio di server di produzione di cui è possibile realizzare il backup automatico, trasparente e sicuro sono gli web server, database server, gestionali (Navision, Zucchetti, Mago, Teamsystem e altri), remote desktop server, Microsoft Exchange, Kerio Connect, SmarterMail o MDAemon.

### **Gestione centralizzata**

Ampie le possibilità offerte dalla piattaforma. Permette di gestire in totale autonomia le risorse necessarie e una volta che si ha a disposizione lo spazio acquistato è possibile assegnarlo ed utilizzarlo a proprio piacimento tramite gli agenti server o Pc. E' poi possibile tramite la console e in qualsiasi momento fare ogni tipo di upgrade



in base alle proprie esigenze.

Grazie ad un'apposita App per iOS e Android, è possibile tenere sotto controllo anche in mobilità e ovunque ci si trovi i backup, lo stato degli agenti, le pianificazioni dei job, gli esiti e gli alert. E' anche possibile modificare direttamente dalla console le pianificazioni dei backup, modificare i parametri di un job di backup, o far partire un backup remoto.

E per chi volesse utilizzare la piattaforma 1Backup per erogare a sua volta servizi? CoreTech ha pensato anche a questo. Tra le possibilità offerte dal servizio vi è quella di essere white label e di poter dare la possibilità al partner di rivendere il servizio di backup ai clienti come se fosse un proprio servizio, con la possibilità di personalizzare il nome del prodotto, il logo, i colori e persino i nomi dei server su cui il backup viene effettuato.

### **Prova aperta a tutti**

Con il pragmatismo dettato dal buon senso e dall'esperienza acquisita CoreTech non propone di acquisire il servizio 1Backup a scatola chiusa ma di farlo a ragion veduta.

Alla pagina web [www.1backup.me](http://www.1backup.me) si ha la possibilità di richiedere una prova gratuita della soluzione. E' sufficiente inserire nome, cognome e indirizzo di posta elettronica. E' anche possibile ottenere un preventivo tarato sulle proprie esigenze e specificità aziendali in modo da realizzare una chiara e preventiva analisi del piano di costi e dei risparmi a cui si va incontro rispetto a soluzioni alternative.

# CON FUJITSU LA SICUREZZA VIAGGIA SUL CLOUD



**Il nuovo servizio 'Identity as a Service' di Fujitsu gestisce le ID digitali in tempo reale e garantisce che solo gli autorizzati possano accedere ai sistemi aziendali critici**

Fujitsu ha rafforzato la sicurezza dei propri clienti nell'era del cloud lanciando nell'area EMEA (Europa, Medio Oriente, India e Africa) la sua nuova proposta Identity as a Service, un servizio IAM (Identity and Access Management) che opera end-to-end e è volto a permettere alle aziende di intensificare le attività di contrasto di hacker e frodi. Il servizio ha funzionalità self-service e comprende svariati protocolli di autenticazione, compresi quelli biometrici. Fujitsu Identity as a Service (IDaaS), ha spiegato l'azienda, garantisce che solamente gli utenti verificati possano accedere a sistemi, applicazioni, dati e risorse. La disponibilità generale del servizio nel mercato EMEA fa seguito alla sua iniziale sperimentazione pilota avvenuta in Finlandia e rappresenta una nuova tappa nell'espansione del portafoglio di servizi di sicurezza gestiti di Fujitsu all'interno della regione.

## Tool basati su cloud

La soluzione Fujitsu IDaaS gestisce le identità in tempo reale attraverso tool automatizzati basati su cloud. La gestione dell'elaborazione e delle autorizzazioni degli User ID è integrata all'interno di directory, sistemi, servizi cloud e applicazioni attraverso interfacce standard aperte.

Il servizio, basato su browser, permette di gestire, creare, variare ed eliminare permessi da qualsiasi

sede o dispositivo connesso, sia per i sistemi on-premise che per quelli basati su cloud.

Come accennato, incorpora una varietà di metodi di autenticazione forti quali user ID e password, desktop login di Windows, SSO (Single Sign-On), autenticazione CallSign (basata su un messaggio telefonico e un codice PIN) e autenticazione biometrica. SSO si avvale dello standard per identità federate SAML (Security Assertion Markup Language) e di WS-Federation (Web Services Federation Language) per la sicurezza e l'autenticazione verso applicazioni cloud e on-premise.

In pratica, Fujitsu IDaaS permette alle aziende di applicare e far rispettare policy e requisiti per la sicurezza delle informazioni con autorizzazioni in tempo reale, monitoraggio e reporting dell'utilizzo. La soluzione memorizza identità e autorizzazioni in tempo reale in modo da garantire che solamente gli utenti autenticati possano accedere a sistemi e dati. Il nuovo servizio, ha evidenziato Fujitsu, fa leva su oltre un decennio di sua esperienza nello sviluppo e nel deployment di sistemi e servizi high-tech per la gestione delle identità, tra i cui il servizio di pagamento e autenticazione online dei cittadini in Finlandia, il sistema biometrico per il controllo delle frontiere nel Regno Unito e il sistema per il casellario giudiziario per la Royal Canadian Mounted Police. «La guerra contro i cybercriminali è in piena escalation dal momento che la gestione della sicurezza è più business-critical che mai. Con la fiducia come elemento essenziale della business continuity, la gestione delle identità e degli accessi è diventata un argomento rilevante sia per il settore pubblico che per quello privato», spiega **Rob Norris**, Vice President e Head of Enterprise and Cybersecurity di Fujitsu EMEA.

# CRESCERE L'INTERESSE PER IL CLOUD IBRIDO



Martin Warren -  
NetApp

Una ricerca realizzata da NetApp sui CIO mette in luce il crescente interesse per il Cloud ibrido. Storage e Backup i principali motivi della sua adozione

NetApp ha illustrato i risultati della sua prima ricerca di settore sull'adozione del cloud in Europa. Le risposte di 750 CIO e IT manager hanno identificato nel cloud ibrido il paradigma maggiormente adottato. Oltre la metà di coloro che hanno risposto hanno confermato l'uso di una combinazione di cloud pubblico e privato. Inoltre, più di metà ha indicato la sicurezza come ragione principale all'adozione del cloud, il che mostra come la fiducia nei cloud provider continua ad aumentare. Storage e backup si sono classificati come i principali casi d'uso per il cloud in tutti i paesi presi in esame. Vediamo i risultati dell'indagine.

- Netta preferenza per il cloud ibrido: gli intervistati preferiscono indubbiamente il cloud ibrido. Tuttavia, si affidano a diversi partner e i service provider locali sono il partner preferito per il cloud ibrido. Altre opzioni come hyperscaler (18%) e cloud service provider più grandi o system integrator globali (17%) sono meno utilizzati. Solo il 3% degli intervistati afferma di non usare alcun servizio cloud.
- Il binomio cloud-sicurezza: sicurezza e cloud stanno bene assieme: Oltre la metà del panel degli intervistati, il 56%, afferma che la sicurezza è tra le principali motivazioni nell'adozione del cloud ed è collocata tra le prime tre

motivazioni di adozione del cloud. E' la prova, osserva NetApp, che affidare i propri dati a cloud provider non è percepito come un rischio per la sicurezza.

- Storage e backup: storage e backup si evidenziano essere i principali carichi di lavoro spostati nel cloud, ma non solo. Ad essi si aggiungono il file storage, analytics, disaster recovery e SaaS. Il controllo dei documenti è il meno popolare dei carichi di lavoro sul cloud.
- La sfida delle normative: la regolamentazione dei dati rimane una sfida. Mentre molti intervistati sono sicuri di avere un grado di conoscenza "sufficiente", "buono" o "totale" del General Data Protection Regulation che entrerà in vigore il 25 maggio 2018, un gruppo di quasi il 10% ammette di "non sapere che cos'è il GDPR".

«Le aziende devono essere in grado di scegliere quali carichi di lavoro destinare al cloud e quali partner sono migliori per movimentare i dati attraverso uno scenario ibrido. Hanno bisogno di avere visibilità su costi performance e posizionamento dei dati per prendere decisioni di business e normative coerenti su tutto il ciclo di vita del dato. NetApp ha solide soluzioni e strategie per ottenere tutto questo», ha commentato **Martin Warren**, Cloud Solutions Marketing Manager EMEA di Netapp. Peraltro, ha osservato l'azienda, quelli del sondaggio sono risultati che confermano la vision architetturale e la strategia di prodotto di NetApp, che con il proprio Data Fabric si è posta l'obiettivo di ottimizzare il valore dei dati su cloud, sia che le aziende che ne utilizzano i prodotti storage abbiano un ambiente IT on-premise predisposto per funzionalità cloud, sia che stiano già utilizzando il cloud ibrido o pubblico.

# LE PROSPETTIVE DEL VOIP: DAL CLOUD ALL'IOT

**La UCC sta cambiando  
profondamente grazie al VoIP  
e ai servizi Cloud ma ci sono  
fattori a cui di porre attenzione.  
I suggerimenti di 3CX**

Il settore della larga banda e della telefonia su IP è in continua evoluzione. Nuove infrastrutture e modi di utilizzare la rete, servizi integrati e le comunicazioni unificate stanno cambiando profondamente il mercato e le possibilità offerte agli utenti di servizi telefonici o di collaborazione, con reali vantaggi competitivi. Con l'aiuto di 3CX, società specializzata nello sviluppo di PBX IP e di UCC, nei paragrafi seguenti sono esaminate le principali tendenze nel VoIP che si delineano per l'Italia nel corso del 2017 e come possono impattare sulle PMI, di gran lunga il tessuto industriale nazionale.

## **Dalla banda ultralarga al 5G**

Nel resto del mondo si discute già di un possibile avvento della tecnologia 5G entro il 2020 e le istituzioni europee si stanno accordando per assegnare le frequenze TV alla banda larga mobile. In Italia prevale la linea secondo cui si passerà al 5G nel 2022, con almeno due anni di ritardo rispetto agli USA. La vera rivoluzione del VoIP mobile potrà in ogni caso avvenire solo con il passaggio alla 5G. Ciò premesso, la questione che si pone è che prima di pensare al 5G, l'Italia deve colmare il gap in tema di banda larga e ultralarga. Secondo i dati ufficiali foniti dal



Ministero dello Sviluppo Economico attraverso Infratel italia (società in-house del Ministero dello Sviluppo Economico, soggetto attuatore del Piano nazionale Banda Larga e del Progetto Strategico Banda ultralarga) la situazione italiana è sotto la media europea soprattutto per la banda a 30 e 100 Mbit (rispettivamente FTTN e FTTH).

La situazione nazionale si sta però evolvendo. Open Fiber, la società del Gruppo Enel nata a dicembre 2015, si è aggiudicata un'importante gara a livello nazionale lo scorso marzo e si sta apprestando a portare la fibra ottica a banda ultralarga in tutta Italia.

La tecnologia LTE, il futuro 5G e la diffusione della fibra ottica agevoleranno senza dubbio il telelavoro e l'impiego di servizi VoIP ma non sono l'unico fattore che determinerà l'aumento del numero di persone che utilizzano servizi di telefonia via Internet.

## Reti trasparenti e connettività

Indipendentemente dai progressi delle infrastrutture per le telecomunicazioni, uno dei principali ostacoli all'attuale espansione del VoIP in Italia è dato dalla sostanziale "chiusura" delle linee telefoniche fornite dagli operatori.

Con l'avvento della banda ultralarga e, soprattutto, con l'aumento della domanda di servizi web liberamente fruibili e interfacciabili previsto in Italia nel corso dei prossimi 3 anni, le politiche protezionistiche adottate da alcuni operatori italiani appaiono però destinate a scomparire progressivamente. Peraltro, evidenzia 3CX, direttive stringenti in merito al SIP Trunk come modalità di erogazione standard delle linee telefoniche su IP dovrebbero arrivare dall'Europa entro il 2018 ed essere recepite rapidamente dall'Italia.

## La corsa al cloud

Il VoIP non è l'unico servizio di cui le aziende italiane fruiscono via Internet. Accanto ad esso vi sono tutti i principali servizi di Customer Relationship Management, applicazioni per la produttività aziendale e il back-office. Una tendenza che spinge un crescente numero di fornitori di soluzioni VoIP a produrre piattaforme integrate con le più diffuse soluzioni di CRM, ERP e altri software enterprise.

Il particolare interesse per questo tipo di convergenza, dato l'incremento dell'efficienza dei collaboratori, porterà ad avere soluzioni sempre più evolute: il concetto di semplice "centralino VoIP" o "centralino telefonico", come lo si conosce oggi, appare destinato a svanire ad essere sostituito da piattaforme di comunicazione unificata integrate di nuova generazione.

## Sicurezza innanzitutto

Una considerazione emerge su tutte: i fornitori di soluzioni VoIP non possono prescindere dall'investimento in misure di sicurezza. Alcuni produttori di soluzioni per la telefonia IP, tra cui 3CX, sono in prima linea nel garantire e anticipare i più elevati standard di sicurezza e cifratura delle conversazioni. Alle aziende che antepongono la sicurezza alla fruizione delle moderne piattaforme per le telecomunicazioni 3CX raccomanda di affidarsi a prodotti sicuri, testati e verificati sul campo in un contesto possibilmente internazionale, e di evitare l'utilizzo di prodotti VoIP sviluppati assemblando semplicemente parti di codice fornito da terze parti, più difficilmente controllabile.

## L'impatto dell'IoT

Un ultimo punto da considerare, mette in guardia 3CX, è che il VoIP presenta molti benefici ma non è l'unica tecnologia a far uso della rete Internet, c'è anche l'IoT, e cioè quei collegati attraverso la rete. La rilevanza economica dell'IoT è testimoniata dalle politiche volte a favorire l'adozione di macchinari di nuova generazione e soluzioni IoT nelle industrie (Industrial Internet of Things).

Su scala globale si prevede che dagli oltre 6 miliardi di dispositivi presenti sull'IoT nel 2016 si passerà a 21 (alcuni sostengono addirittura 27) miliardi entro il 2020. Uno sviluppo tanto fulmineo potrebbe dar luogo a colli di bottiglia in termini di banda nel corso dei prossimi anni. E' uno scenario dirompente in cui l'ottimizzazione dell'uso della banda da parte di singoli dispositivi costituirà un fattore fondamentale per il successo della telefonia IP in ambito aziendale.

# RETELIT CRESCE NEI SERVIZI PER LE IMPRESE E LA DIGITAL TRANSFORMATION

Con risultati nel 2016 oltre le aspettative e risultato in utile, l'azienda si espande nella connettività, nei servizi enterprise e nell'internazionalizzazione

Retelit, uno dei principali operatori italiani di servizi dati e infrastrutture nel mercato delle telecomunicazioni e dal 2000 quotato alla Borsa di Milano, ha avuto nel suo ultimo anno fiscale ricavi pari a 49,6 milioni di euro, con un miglioramento del 17,8% rispetto all'anno precedente, EBITDA attestato ai 14,6 milioni di euro e un utile netto pari a 2,9 milioni di euro rispetto ai 0,2 milioni di euro del 2015, calcolato su base omogenea, oltre al forte miglioramento del risultato operativo.

In parallelo a questi risultati la società ha investito quasi 35 milioni di euro per il potenziamento della propria infrastruttura.

«I numeri parlano da soli, ma il grande valore a cui si accompagnano è stato quello di riuscire a sostenere un risultato operativo positivo per ben cinque trimestri consecutivi, per la prima volta nella storia del Gruppo. Il conseguente rafforzamento della nostra market share ci fa guardare con ancora più ottimismo al futuro, sia in termini di revenues che di profittabilità», ha commentato i più che positivi risultati raggiunti il Presidente della società, **Dario Pardi**.

Per il 2017 gli obiettivi della società sono ancora più in crescita, con un aumento stimato tra il



20% e il 26% del fatturato e, soprattutto, una crescita superiore al 45% in termini di profittabilità operativa (EBITDA). Retelit prevede anche quasi 90 milioni di euro di investimenti cumulati nel quinquennio a venire sino al 2021.

Particolarmente attiva e in crescita è in settori diversi dalla pura vendita di capacità di banda. Il nuovo anno vede la società concentrarsi sempre più a soddisfare non solo la richiesta di banda ultra larga da parte dei produttori e soprattutto dei distributori di contenuti audio e video ad alta definizione, ma anche quelle a maggior margine di esigenze di cloud e connettività delle aziende.

Queste ultime due, ha evidenziato l'Amministratore Delegato della società, **Federico Proto**, sono due macro aree su cui Retelit rafforzerà ulteriormente i propri investimenti e una strategia indubbiamente avvalorata anche dalla forte tendenza alla digital transformation che si sta manifestando sia in ambito pubblico che



*Federico Protto -  
Amministratore Delegato di  
Retelit*



*Dario Pardi -  
Presidente di Retelit*

privato e che arriva anche all'utente finale, coinvolto in maniera sempre più diretta attraverso la fruizione di contenuti quali quelli attinenti al 4k e all'Internet of Things.

Il 2017, ha osservato Protto, vedrà Retelit porre l'attenzione sull'offerta di connettività ad aree industriali, rivolgendosi non a un settore verticale specifico, ma a tutte quelle realtà che si trovano ancora oggi impossibilitate a intraprendere una trasformazione digitale che le renda competitive rispetto ad aziende, anche straniere, concorrenti.

In sostanza, l'obiettivo che appare essersi dato l'operatore è di andare ben oltre la semplice offerta di connettività e di farlo con scelte strategiche e di linee di offerte indirizzate verso la proposta di soluzioni integrate dove, in qualità di partner tecnologico, è in grado di assicurare il presidio dell'intera catena, dai servizi di data center alla connettività.

Tra i servizi business che Retelit offre alle imprese vi è la connettività nell'ordine dei Gigabit al secondo, i servizi di VPN; le soluzioni hou-



sing, hosting e cloud all'interno della rete di 15 data center proprietari, le tecnologie di Carrier ethernet e la rete OTN (Optical Transport Network) a

bassissima latenza. A questo aggiunge tecnologie di iperconvergenza volte a fornire elevate scalabilità e flessibilità nell'utilizzo di capacità computazionale, RAM e storage.

Ai numeri raggiunti nel 2016 hanno contribuito anche in maniera significativa le collaborazioni con partner strategici, ospitati all'interno dei propri data center, che hanno permesso, nell'ambito di una tendenza dell'azienda a "fare sistema" con player affermati sul mercato, di offrire ai clienti livelli qualitativi superiori, tecnologici ma anche commerciali.

«La strategia avviata due anni fa e focalizzata sul consolidamento del mercato wholesale e sullo sviluppo dell'attività business e cloud si è dimostrata vincente e, grazie ad una squadra coesa e determinata, siamo riusciti ad ottenere risultati migliorativi anche rispetto agli obiettivi del piano», ha commentato Pardi.

## QUINTO ANNO CONSECUTIVO PER BT AL TOP NEI SERVIZI

**BT ha ricevuto da Gartner i punteggi più alti per tre dei quattro casi del report, ossia Midsize European Network, Large European Network e Core City Backbone**

**B**T ha annunciato di aver ricevuto i punteggi più alti in tre dei quattro casi d'uso considerati nell'edizione 2017 del report 'Gartner Critical Capabilities for Network Services, Pan-European'. La pubblicazione di questo report giunge solo un mese dopo che BT è stata riconosciuta da Gartner per la tredicesima volta consecutiva tra i Leader nel Magic Quadrant for Network Services, Global, del Febbraio 2017. Rispetto al Magic Quadrant, che analizza anche la completezza di vision e la capacità di esecuzione dei provider, il report si concentra esclusivamente sulle loro capability attuali.

BT ritiene che le risultanze possano fornire valutazioni utili agli attuali clienti e ai prospect che stanno riflettendo su quali network service provider scegliere per portare avanti le proprie strategie di trasformazione digitale.

«Sono orgoglioso della nostra performance che emerge da questo report. Riteniamo che rifletta il modo in cui supportiamo i nostri clienti in Europa, le nostre capability Cloud Connect, i nostri servizi di sicurezza virtualizzati e di ottimizzazione WAN, nonché la forza dei nostri nuovi servizi SD-WAN gestiti», ha commentato un soddisfatto **Luis Alvarez**, CEO della divisione Global Services di BT.



*Luis Alvarez - BT*

### La vision strategica del Cloud of Clouds

Il risultato ottenuto nelle valutazioni di Gartner deriva anche dagli investimenti fatti da BT nei servizi Cloud e soprattutto nella sua vision Cloud of Clouds.

Il cloud sta generando, osserva BT, una serie di opportunità del tutto nuove. Comprendere queste opportunità significa avere quella sicurezza 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, appare essere 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 BT si propone di aiutare i clienti a muoversi con sicurezza e successo nel loro percorso verso il cloud riducendo al minimo per loro la complessità del percorso, i rischi e i costi della migrazione, in modo che possano disporre di un'ampia scelta di roadmap che si adattino alla loro organizzazione.