

PAG. 01-03» LA GESTIONE INAPPROPRIATA DEI DATI CAUSA PERDITE MILIONARIE

PAG. 04» LO STATO DEI MANAGED SERVICE PROVIDER IN ITALIA

PAG. 05-06» IL CLOUD E IL MULTICLOUD CRESCONO IN EUROPA E IN ITALIA

PAG. 07-09» CON DIGITAL WORKPLACE E CLOUD PERCHÉ CONTINUARE AD ANDARE IN UFFICIO?

PAG. 10-11» NEL CYBERARK MARKETPLACE SOLUZIONI PER LA SICUREZZA

DEGLI ACCESSI PRIVILEGIATI

PAG. 11-12» DA F-SECURE UN SERVIZIO CHE PROTEGGE DAL FURTO DI IDENTITÀ

PAG. 13-15» COME GESTIRE L'ASSET SOFTWARE IN AMBIENTI IT 2.0 E MULTICLOUD

PAG. 16-17» PURE1 GESTISCE LO STORAGE STAND-ALONE E NEL CLOUD IBRIDO

PAG. 17.18» PERSONAL CLOUD IN PALMO DI MANO CON SYNOLOGY

IN QUESTO NUMERO»»»

COVER STORY

LA GESTIONE INAPPROPRIATA DEI DATI CAUSA PERDITE MILIONARIE

di Giuseppe Saccardi

Il Veeam Cloud Data Management Report 2019 indica che il 73% delle aziende non assicura un accesso ininterrotto a dati e applicazioni. La soluzione è il Cloud Data Management

È un dato di fatto di come gli ultimi due lustri si siano caratterizzati per una vera e propria esplosione dei dati, al punto che si prevede che entro il 2025 si aggiungeranno oltre 175 Zettabyte di dati all'anno, una crescita di quasi due terzi rispetto al 2018. È evidente, nota Veeam e si può di certo essere d'accordo con la società che ha fatto dell'Always-on il suo motto, la necessità che le aziende hanno di gestire e proteggere le informazioni, indipendentemente da dove queste



Albert Zammar - Veeam

risiedano.

Punto di vista che appare confermato da una ricerca rilasciata da Veeam Software in cui il 73% delle organizzazioni ammette di non essere in grado di garantire agli utenti un accesso ininterrotto a dati e applicazioni.

Una scarsa gestione dei dati, ha messo in guardia **Albert Zammar**, Vice President Southern EMEA Region di Veeam, può costare ad un'azienda fino a 20 milioni di dollari l'anno, dato che evidenzia l'impatto devastante che le interruzioni possono avere su fatturato, produttività e fiducia da parte dei clienti. Su scala più ridotta la cosa vale naturalmente anche per medie e piccole aziende.

Lo studio evidenzia anche che le aziende stanno fortunatamente agendo per combattere questo problema: il 72% prevede di adottare strategie di Cloud Data Management, spesso sfruttando le possibilità offerte dal cloud ibrido, per avere successo e ottenere un maggior valore dai loro dati.

Lo studio Veeam Cloud Data Management Report, edizione 2019, ha intervistato oltre 1.500 leader di business e IT in 13 paesi, tra cui l'Italia, evidenziando che queste figure professionali sono consapevoli dell'importanza che la gestione dei dati riveste per il successo del loro business, indicando tra i benefici una maggiore produttività nell'immediato e la possibilità di effettuare una vera business transformation nel futuro.

«Viviamo in un'era caratterizzata dai dati e l'imperativo per le aziende è quello di proteggerli, gestendoli in modo tale che siano sempre disponibili e sfruttandone il valore per generare crescita. Tutto questo non è più un lusso per pochi, ma una vera e propria necessità di business. Esistono significative opportunità e un

reale vantaggio competitivo per coloro che gestiscono i dati in modo efficace. È opportuno chiedersi se si è fiduciosi nel fatto che i dati di business saranno sempre disponibili. Se non si è certi di questo, è tempo di agire e il nostro studio dimostra che molti non stanno agendo in modo sufficientemente veloce», ha commentato **Ratmir Timashev**, Executive Vice President of Sales & Marketing di Veeam.

Le aziende puntano sul Cloud

In uno scenario critico le aziende stanno adottando tecnologie come il cloud, o cloud ibrido, Big Data, Intelligenza Artificiale (AI) e Internet of Things (IoT) per accelerare il proprio successo e, in media, investiranno 41 milioni di dollari nel 2019 per inserire queste tecnologie e creare trasformazione.

Quasi la metà degli intervistati ammette che la protezione dei dati è indispensabile per poter sfruttare questi investimenti. È allarmante tuttavia notare, osserva Veeam, di come solo il 37% delle aziende nutra molta fiducia nelle attuali soluzioni di backup e che la maggioranza (73%) degli intervistati confessi di non essere in grado di soddisfare le richieste degli utenti.

Le conseguenze possono essere pericolose perché ciò può inibire l'adozione di strumenti e processi che possono determinare vantaggi di business. Gli intervistati riconoscono che molto lavoro deve essere fatto e oltre la metà delle aziende che hanno preso parte all'indagine sta cercando di implementare soluzioni di Intelligent Data Management e multi-cloud a livello enterprise per risolvere questo problema.

Secondo gli intervistati, i benefici prodotti dall'implementazione di iniziative digitali sono in ogni caso molteplici: in media, sono stati stimati 124 milioni di dollari di fatturato aggiunti-

vo per azienda ogni anno.

I risultati della ricerca mettono però in luce una grande disparità in termini di investimenti in digital transformation e alcune delle maggiori economie mondiali rischiano di dover recuperare un grosso ritardo.

Il 41% delle imprese giapponesi e il 48% di quelle brasiliane hanno descritto "matura" la gestione dei dati, rispetto a poco più di un quarto delle aziende più vicine all'Italia in Francia e Germania, e all'11% nel Regno Unito.

Il cambiamento non sembra essere però all'orizzonte, perlomeno quello prossimo: le aziende giapponesi e brasiliane intendono investire in media 105 milioni di dollari e 73 milioni di dollari rispettivamente in Intelligent Data Management nei prossimi 12 mesi, cifre nettamente superiori all'investimento medio previsto nel Regno Unito (14 milioni di dollari), Cina (17 milioni di dollari) e Stati Uniti (38 milioni di dollari).

Cosa serve per un business più intelligente

Il *Veeam Cloud Data Management Report 2019* rivela aspetti interessanti. Ad esempio che le organizzazioni hanno iniziato il loro percorso verso un business più intelligente, sfruttando tecnologie come il Cloud Data Management e l'Intelligenza Artificiale per avere una vista in tempo reale di tutto il business, agendo di conseguenza sulla base dei dati a disposizione.

Per le aziende che hanno intrapreso questo percorso, lo studio evidenzia quattro componenti comuni a livello globale:

- **Cloud:** il Cloud Data Management è una componente essenziale per la gestione intelligente dei dati. Tre quarti delle aziende intervistate utilizzano piattaforme SaaS (Software-as-a-Service). Molte utilizzano il cloud per le attività di backup e ripristino,

il 51% opera in modalità Backup-as-a-Service (BaaS) e il 44% utilizza servizi DRaaS (Disaster Recovery-as-a-Service). È evidente che i decisori riconoscono i vantaggi di un approccio multi-cloud ibrido, adducendo come motivo della scelta i costi, l'affidabilità, la flessibilità e la sicurezza dei dati.

- **Competenze:** Le aziende devono migliorare le competenze, per far sì che i loro dipendenti possano attingere informazioni dai dati a disposizione e utilizzare le nuove tecnologie man mano che vengono implementate: 9 aziende su 10 considerano le competenze digitali dei loro dipendenti vitali per il loro successo.
- **Cultura:** Creare una cultura che si adatti e recepisca senza ostacoli le nuove tecnologie, per far sì che le persone evolvano insieme con l'azienda è essenziale. Oltre due terzi degli intervistati ritiene che la cultura aziendale deve diventare più aperta verso le tecnologie digitali.
- **Fiducia:** Le aziende devono creare fiducia nei confronti della loro capacità di implementare un business digitale, che ha nei dati le sue solide fondamenta. Al momento, soltanto un quarto degli intervistati si è dimostrato fiducioso nella capacità di risolvere le sfide digitali.

In sintesi, osserva Veeam, ciò che emerge con grande chiarezza è la necessità di agire da subito, partendo con solide fondamenta digitali e facendo in modo che i dati siano protetti e sempre disponibili.

Una volta superato questo primo passo, le aziende possono implementare con fiducia nuove iniziative digitali, creando valore di business e vantaggio competitivo e sfruttando tutto il potenziale del Cloud Data Management.

LO STATO DEI MANAGED SERVICE PROVIDER IN ITALIA

Achab delinea in un suo studio il focus, i trend in atto, le sfide e le previsioni degli MSP per l'anno in corso, e le esigenze a cui devono saper rispondere



Andrea Veca - Achab Italia

Quella delineata da Achab (www.achab.it) in un suo studio si propone come un'istantanea che vuole far luce sullo stato degli MSP in Italia. L'azienda, specializzata nella distribuzione di soluzioni software a valore, lo ha realizzato con l'obiettivo di conoscere dalla voce diretta dei Managed Service Provider il focus, le sfide e le previsioni delle aziende che erogano servizi IT per il 2019.

Trasformazione digitale, automazione, implementazione del cloud, conformità normativa, mobilità e connettività complesse e, oltre a tutto ciò, la messa in sicurezza e la conservazione dei dati sono tra i principali aspetti che oggi, osserva Achab, le PMI sono chiamate a osservare.

Alla luce di questi trend in atto, i temi su cui la piccola media impresa italiana necessita di supporto a livello informatico sono molteplici, e di conseguenza numerose sono le sfide che i Managed Service Provider sono necessariamente chiamati ad affrontare, mettendo in campo competenze diversificate e servizi a valore.

In particolare, lo studio mette sotto la lente uno spaccato della realtà italiana da cui emerge che il mercato di chi eroga servizi IT è composto da realtà medio piccole, riflettendo nel complesso il tessuto imprenditoriale nazionale. Come con-

sequenza questo si rispecchia sia nel modello di business sia nelle tariffe applicate.

Nonostante le dimensioni ridotte della maggior parte delle realtà degli MSP, tipicamente con meno di 100 clienti e contratti di servizio di durata annuale, la ricerca mette in luce che più del 30% si trova a dover gestire un parco macchine con 500 o più endpoint, numero che richiede un passaggio da una gestione artigianale a una gestione strutturata e organizzata.

Specializzarsi paga

Nel delineare il business dei servizi gestiti, tra i settori principali in cui operano gli MSP, emerge tuttavia una focalizzazione per circa l'80% sulla fornitura di servizi ad aziende di produzione e studi professionali.

"Concentrarsi e specializzarsi in un settore può incrementare di molto l'efficienza operativa, poiché si tratta di offrire lo stesso pacchetto di servizi a più clienti. I risultati dello studio confermano che le realtà che si stanno muovendo verso questo modello di business, non solo hanno avuto una crescita nell'ultimo anno, ma prevedono un incremento anche per l'anno in corso", ha commentato **Andrea Veca**, CEO di Achab.

Se, da un lato, gli MSP si confermano realtà tal-

volta legate a un modello di business reattivo, dall'altro più della metà delle aziende ha ormai abbracciato il business dell'erogazione dei servizi gestiti. In particolare, le risposte raccolte evidenziano come l'assistenza presso i clienti stia cedendo il passo a sistemi di controllo remoto e piattaforme RMM.

I problemi a cui rispondere

Tra i problemi e le sfide principali, i Managed Service Provider che hanno preso parte alla ricerca concordano come oltre al recruitment di validi tecnici (61%), ad aumentare l'efficienza dei processi aziendali e dell'help desk (50%), siano soprattutto la mancanza di consapevolezza dei clienti in tema di cybersecurity (74%), la difficoltà a differenziarsi sul mercato (80%), e i lunghi tempi di risposta dei vendor (80%) le criticità principali evidenziate.

La ricerca mette inoltre sotto i riflettori un anda-

mento positivo emerso nello scorso anno, con il 65% degli MSP ha dichiarato un aumento del proprio fatturato. Di questi, quasi la metà lo ha incrementato di oltre il 10% mentre per il 2019, il 71% prevede una crescita ulteriore del proprio fatturato.

«È un segno evidente che si tratta di un mercato in fermento e i servizi gestiti sono un modello di business che rende. C'è un vero e proprio trend in atto: un discreto numero di operatori del settore si sta muovendo verso il modello dei Managed Services Provider, anzi, dall'analisi emerge che diversi si sono già mossi da tempo. Si tratta di operatori che, servendosi di processi, strumenti e tecnologie in grado di aumentare l'efficienza e automatizzare determinate attività, forniscono servizi di livello superiore e realizzano quelle economie di scala necessarie per essere competitivi, differenziarsi dalla concorrenza e aumentare il proprio margine», ha sottolineato Veca.

IL CLOUD E IL MULTICLOUD CRESCONO IN EUROPA E IN ITALIA

Il cloud è la normalità dall'Italia alla Polonia e al Regno Unito. Dati Aruba illustrano però come variano le esigenze dei servizi Cloud in Europa

Paese che vai, cloud che trovi, osserva parafrasando il noto detto sulle usanze **Massimo Bandinelli**, Marketing Manager di Aruba Enterprise.

E di certo con serie fondamentali. Per quanto la Digital Transformation si stia muovendo sempre

più trasversalmente in tutta Europa, ogni paese continua ad avere le proprie esigenze in termini di IT e la domanda di cloud nelle sue differenti forme ne è la riprova.

Aruba ha voluto approfondire il quadro sull'andamento della richiesta dei servizi cloud in Europa, considerando nello specifico i tre mercati in cui la presenza dell'azienda è attiva: Italia, Regno Unito e Polonia, esempi però significativi e rappresentativi di tre aree economiche tipiche in Europa..

Il mercato europeo dell'ICT è di per sé un mercato in crescita come testimoniano i dati resi disponibili da IDC secondo cui si continuerà a crescere del 22% fino al 2022 con tassi di sviluppo più

alti che in ogni altra parte del mondo e questo anche grazie all'entrata in vigore del GDPR. Quando si dice la spinta delle regolamentazioni!

In Polonia, osserva il manager, il processo di trasformazione si muove con differenti velocità e la diffidenza nei confronti del cloud è ancora elevata. Secondo i dati del report "Use of cloud services in enterprises in Poland", l'87% delle aziende dispone ancora di un'infrastruttura fisica (on-premise), mentre ad utilizzare soluzioni cloud è solo il 27% delle aziende.

Il fattore principale che incoraggia le aziende ad utilizzare il cloud in Polonia è la disponibilità del servizio via Internet (39%), seguito dalla consapevolezza che ci sia un livello superiore nella sicurezza dei propri dati (38%) ed infine costi inferiori di attivazione (nel 36% dei casi).

Ciononostante, il 63% degli intervistati indica preoccupazione per la sicurezza dei dati come il principale ostacolo nell'utilizzo di servizi cloud. Secondo un sondaggio commissionato da Aruba Cloud, il 50% degli utilizzatori si rivolge a soluzioni di cloud privato, il 26% al cloud pubblico ed il 23% al cloud ibrido. La ragione della popolarità del modello di cloud privato tra le aziende polacche sembra essere il controllo diretto che la soluzione fornisce ad ogni azienda sulla sicurezza dei dati.

Nel Regno Unito il sopravvento l'ha invece preso il multi-cloud, coinvolgendo addirittura l'81% delle aziende, mentre le soluzioni ibride stanno perdendo popolarità (-7%), dato che potrebbe rappresentare un vero e proprio cambiamento nel modo in cui le imprese stanno percependo il cloud.

La velocità con cui le aziende con sede nel Regno Unito stanno adottando il cloud diventa sempre



Massimo Bandinelli - Aruba Enterprise

più incalzante. Solo sette anni fa, nemmeno la metà (48%) delle organizzazioni utilizzava consapevolmente servizi basati su cloud; una cifra che è salita oggi all'88%. E questi dati suggeriscono che il tasso di adozione del cloud aumenterà ulteriormente nei prossimi due anni. Di quelle organizzazioni che attualmente non utilizzano il cloud, infatti, la metà si aspetta di farlo in un

prossimo futuro, così che entro due anni il 93% delle aziende utilizzerà almeno un servizio cloud. Una percentuale sempre più elevata di aziende UK, inoltre, si sta affidando al cloud pubblico per ottenere soluzioni che mirano al backup dei dati e al disaster recovery. La cosa non sorprende, osserva Bandinelli, se si pensa che le previsioni pubblicate da Gartner, dicono che nel 2021 i ricavi prodotti dal cloud pubblico a livello mondiale saranno stimati attorno ai 278 miliardi di dollari, quasi il doppio rispetto ai 145 miliardi del 2017. E una buona parte di questo mercato è costituito proprio dall'Europa.

La situazione in Italia

In Italia, dove la sensibilizzazione sul tema cloud condotto nel corso degli ultimi anni ha dato sicuramente i suoi effetti e le infrastrutture 100% fisiche sono diventate una rarità.

Nel 2018, il mercato del cloud pubblico in Italia ha raggiunto un valore di quasi 1.5 miliardi di euro, in crescita del 26,3% rispetto al 2017. Inoltre, il livello di adozione dei servizi Cloud nelle aziende con oltre 250 addetti è risultato superiore al 51%.

La richiesta di cloud in Italia continua, quindi, a trasformarsi. Se nel 2017 c'è stato il boom del cloud ibrido, con tantissime richieste di soluzioni

miste di cloud privato e infrastruttura fisica, sia on premise che nei data center, nel 2018 è tornato a crescere il cloud pubblico, anche grazie ad una crescente attenzione nei confronti delle soluzioni di Disaster Recovery, Business Continuity e Backup su piattaforme in cloud.

Un'impennata di richieste da ricondursi anche al già citato GDPR, che prevede la protezione del dato fin dalla progettazione dell'infrastruttura 'by design'.

La tendenza cloud che si sta evidenziando oggi in Italia è però quella dell'introduzione nelle aziende di strategie multi-cloud. Le ragioni che portano alla migrazione di una infrastruttura o parte di essa su differenti provider sono molteplici: dal

livello di servizio e di assistenza offerto (SLA), alla tipologia di servizio, dal livello di esperienza di un provider nella gestione di un servizio, alla ridondanza geografica e, di certo non ultimo, anche al prezzo.

In conclusione, un concetto è chiaro evidenzia Bandinelli,: avere un cloud europeo rientra in un discorso strategico, industriale ed economico. Ed il raggiungimento di questa consapevolezza pan-europea è anche merito del GDPR che da presunto ostacolo si è trasformato in un vero e proprio acceleratore del processo di digitalizzazione delle aziende di tutta Europa, aumentando la consapevolezza di tutti sull'importanza del dato e della privacy delle informazioni.

CON DIGITAL WORKPLACE E CLOUD PERCHÉ CONTINUARE AD ANDARE IN UFFICIO?

La trasformazione digitale favorisce modalità di lavoro innovative.

Un esempio è il Digital Workplace di Centro Computer, che supporta le aziende nello sviluppo competitivo

“La distanza è un concetto superato”, si esprimeva così già alla fine degli anni '90 un economista inglese. Se qualsiasi luogo è connesso istantaneamente con il resto del mondo, il concetto di spazio di lavoro diventa relativo.

Oggi è possibile riconsiderare questa affermazione dalla prospettiva dei 20 anni intercorsi da allora, e accorgersi che la Storia ha intrapreso un percorso in parte divergente. Da un lato, evidenzia **Roberto Vicenzi**, Vice Presidente di Centro Computer (www.centrocomputer.it), è vero, la tecnologia consente effettivamente di comunicare e collaborare a prescindere dal-

la presenza fisica sul posto di lavoro, ma dall'altro la maggioranza delle persone continua ogni giorno a raggiungere il proprio ufficio.

Oggi, ciascuno può davvero lavorare da qualsiasi luogo dotato di una connessione internet ma, nella pratica, non sempre le persone desiderano realmente farlo. È confer-



Roberto Vicenzi - Centro Computer

mata l'importanza di avere spazi comuni, intesi come luogo e momenti di incontro, dove condividere informazioni e conoscenza, per generare idee e cogliere spunti come componente vitale del lavoro.

Proprio per questo motivo la qualità degli spazi di lavoro e degli strumenti di lavoro digitali è importantissima e porta con sé diversi cambiamenti. Cresce parimenti la necessità di rendere le riunioni molto più produttive ed efficaci.

È un trend che coinvolge buona parte delle imprese, in particolare quelle grandi, tra le quali circa il 40% ha già lanciato progetti strutturati, e ben un'azienda su due ha avviato o sta per avviare un progetto di Digital Workplace.

Per essere realmente tale però, osserva Vicenzi, un Digital Workplace deve assicurare cinque caratteristiche di base:

- **Semplicità:** le tecnologie e le modalità di utilizzo degli spazi devono essere semplici e orientati a soddisfare le esigenze dell'utente finale.
- **Accessibilità:** le tecnologie stante la crescente mobilità, devono essere accessibili anche da smartphone e tablet.
- **Socialità:** vanno previste applicazioni e spazi di social networking, dai servizi di messaggistica via Mobile fino ai social network aziendali per condividere informazioni.
- **Apertura:** le informazioni non possono essere bloccate e segregate all'interno di sistemi chiusi, soprattutto quando si lavora fuori ufficio;
- **Intelligenza:** la tecnologia deve essere semplice e guidare l'utente nel suo utilizzo attraverso suggerimenti di utilizzi pratici e concreti.

A livello ingegneristico Centro Computer può integrare la fonia in progetti che pongono le basi per l'Intelligent Communication e il Digital Workplace.

«I progetti di Unified Communication, vengono sviluppati sulla piattaforma Microsoft Office

365 e più in particolare con Skype for Business, e prevedono strumenti collaborativi e cost effective indipendentemente dalla dimensione aziendale. Tramite OneDrive for Business è poi possibile archiviare, sincronizzare e condividere i file di lavoro in cloud. E con Microsoft Yammer viene assicurato il social network aziendale che consente ai team di collaborare e rimanere costantemente aggiornati su quello che avviene in azienda. Infine, Microsoft Teams fa da Hub per il lavoro in team di Office 365 che integra persone, contenuti e strumenti per rendere le persone coinvolte ed efficaci», ha spiegato Vicenzi.

Partnership tecnologiche per un Workspace a prova di futuro

In un mondo dove l'ufficio è sempre più virtuale, l'utilizzo delle tecnologie innovative rappresenta per le aziende una grossa opportunità di risparmio e di miglioramento dell'efficienza dei propri dipendenti.

L'IT opera come un catalizzatore per nuovi modi di lavorare, ma il vantaggio competitivo deriva dal lasciare che i collaboratori possano utilizzare la tecnologia nel modo che preferiscono. Tutto questo richiede tuttavia una cultura d'impresa che metta al primo posto la persona. Ma richiede anche partner tecnologici in grado di rispondere alle esigenze espresse dalle aziende. Un esempio di partnership è costituito dalle soluzioni per la collaborazione video di Logitech, che sono state progettate al fine di abbattere i confini tutt'ora esistenti nelle comunicazioni e che comprendono strumenti per la collaborazione caratterizzati da un utilizzo intuitivo.

Punto chiave, ha osservato Centro Computer, è la qualità in alta definizione delle webcam, unitamente all'audio nitido delle cuffie con microfono USB, che consentono di trasformare qualsiasi luogo in una postazione di lavoro efficace e confortevole.

La fruizione dei dispositivi è facilitata da una



connettività USB plug-and-play che consente di distribuire gli strumenti di collaborazione e favorisce l'uso nell'ambiente informatico consueto, con qualsiasi applicazione software per videoconferenze, incluse quelle già operative o in via di adozione.

Un aspetto importante che evita il classico lock-in col fornitore e costi contenuti è che i dispositivi non fanno uso di protocolli proprietari e che gli aggiornamenti al software sono gratuiti. Tramite l'utilizzo nei suoi progetti degli strumenti di collaborazione di Logitech, Centro Computer si è proposta, in sostanza, di sviluppare modelli di lavoro flessibili anche tramite la collaborazione attiva tra referenti IT e responsabili delle diverse unità di business.

Un Digital Workplace nel Cloud di Office 365

A differenza del posto di lavoro fisico tradizionale il Digital Workplace assicura nuove opportunità lavorative, ma diventa prioritario saper scegliere lo strumento tecnologico più adatto agli obiettivi perseguiti.

Una risposta alle aziende che vogliono replicare alle sfide del mercato, Centro Computer l'ha data con soluzioni che abilitano una gestione efficace dei canali organizzativi e l'utilizzo di tecnologie avanzate quali il cloud.

I progetti sono basati essenzialmente su Microsoft Office 365, la suite in cloud che consente di lavorare ovunque ci si trovi e su qualunque dispositivo tramite le soluzioni di video conferenza HD di Polycom ed i dispositivi audio di qualità professionale di Jabra e Plantronics.

La piattaforma Microsoft Office 365 e più in particolare Skype for Business, è stata adottata da Centro Computer perché permette di fornire nei

progetti di Unified Communication che sviluppa, strumenti collaborativi e convenienti per le aziende indipendentemente dalla loro dimensione.

A questa piattaforma si aggiunge OneDrive for Business per archiviare, sincronizzare e condividere i file di lavoro in cloud e Microsoft Yammer come social network aziendale che consente ai team di collaborare e rimanere aggiornati su quello che succede nell'azienda.

Infine, con Microsoft Teams, l'Hub per il lavoro in team di Office 365 che integra persone, contenuti e strumenti per rendere le persone sempre più coinvolte ed efficaci, si può integrare la fonia in progetti atti a porre le basi dell'Intelligent Communication e del Digital Workplace.

«In un mondo dove l'ufficio è diventato virtuale, l'utilizzo delle tecnologie innovative rappresenta per le aziende una grossa opportunità di risparmio e di miglioramento dell'efficienza dei propri dipendenti. È importante consentire alle imprese di accogliere, gestire e misurare una gestione efficace ed efficiente di tutti i canali di comunicazione, integrando nella soluzione VoIP anche la gestione dei canali verso i propri clienti, ottenendo una gestione multicanale e professionale di tutte le comunicazioni aziendali», ha osservato Vicenzi.

NEL CYBERARK MARKETPLACE SOLUZIONI PER LA SICUREZZA DEGLI ACCESSI PRIVILEGIATI

Aperto a partner e clienti, il CyberArk Marketplace ha superato i 13,000 download in settori tecnologici che comprendono Cloud, DevOps e l'automazione industriale



Adam Bosnian -
CyberArk

CyberArk, società di levatura mondiale valutata al top nello sviluppo di soluzioni per la sicurezza degli accessi privilegiati, ha annunciato di aver in corso l'espansione del suo Marketplace con nuove funzionalità volte a supportare i contributi basati su community in modo da ampliare ulteriormente il già ampio portfolio di soluzioni per l'accesso sicuro, nonché la loro integrazione "trusted".

Quello realizzato da CyberArk si è in breve tempo qualificato come uno dei marketplace di soluzioni di security più quotati. Alla data, ha evidenziato l'azienda, ha totalizzato oltre 13.000 download distribuiti tra le 25 categorie di soluzioni presenti nel portfolio, un portfolio che rappresenta in pratica l'inventario esistente più ampio di soluzioni integrabili per la sicurezza degli accessi privilegiati e delle relative tecnologie.

Soluzioni aperte e integrabili

Quello che rende il marketplace realizzato da CyberArk particolarmente attraente e sostanzialmente unico è che ha alla base un ecosistema di alleanze, la CyberArk C3 Alliance, partner strategici, clienti e comunità che possono contribuirvi aggiungendovi le proprie integrazioni realizzate a partire dalla soluzione CyberArk Privileged Access

Security.

E' in sostanza una leva che permette di espandere in modo enorme il numero di integrazioni disponibili nel marketplace.

Due gli obiettivi del marketplace di CyberArk. Da una parte quello di rappresentare un punto di riferimento e di collaborazione per le aziende.

Dall'altro quello di offrire uno spazio dove è possibile identificare soluzioni che migliorino la sicurezza degli accessi privilegiati più adatte alla propria realtà aziendale ed applicativa.

Lato utenti le possibilità che sono a loro disposizione, osserva l'azienda, sono molto ampie. Ad esempio, vi è la possibilità di individuare tra le numerose soluzioni per la sicurezza disponibili, quella più adatta a mitigare i rischi noti ed emergenti che possono inficiare la sicurezza dei propri ambienti informatici, e a partire da esse realizzare soluzioni integrate personalizzate oppure collaborare con altri contributori per indirizzare congiuntamente nuove sfide alla sicurezza.

Integrazione di tecnologie e procedure

Un aspetto che si evidenzia nel come CyberArk stia facendo evolvere il suo marketplace è l'attenzione che sta ponendo all'integrazione della sicurezza inerente nuove e paradigmatiche tec-

nologie, architetture e processi alla base della trasformazione digitale in atto presso il mondo aziendale e quello produttivo.

Tra queste, quanto ad esempio inerente la sicurezza nel cloud anche nelle sue varianti ibride e multicloud, i container, DevOps e l'automazione ulteriore dei processi robotizzati.

Sono settori tecnologici dove CyberArk ha costruito un'ampia cerchia di alleanze con aziende specializzate che include tra le altre Aqua Security, Automation Anywhere, AWS, Blue Prism, Chef, Google Cloud, Microsoft, Puppet, RedHat, ServiceNow e UiPath.

Le integrazioni di sicurezza sviluppate con e da questi partner possono essere scaricate dal marketplace praticamente con pochi click, osserva la società, e dare ad una organizzazione la velocità

e l'agilità atta a migliorare ed innalzare ulteriormente la sicurezza e ridurre i rischi. «Da quando abbiamo lanciato CyberArk Marketplace, abbiamo raccolto e accresciuto un entusiastico ecosistema di client e di partner. Ora possiamo meglio perseguire quello spirito innovativo necessario per far fronte all'espansione del set di tecnologie di integrazione atto a rendere più facile per i clienti il far evolvere i loro programmi per la sicurezza degli utenti privilegiati. Le community hanno la possibilità di incrementare la visibilità della propria esperienza di sviluppatori, mettere in evidenza le proprie soluzioni, contribuire al dialogo ed estendere il valore alla più grande community di security esistente», ha commentato **Adam Bosnian**, executive vice president, global business development di CyberArk.

DA F-SECURE UN SERVIZIO CHE PROTEGGE DAL FURTO DI IDENTITÀ

Un gran numero di utenti Internet teme il furto di identità e l'acquisizione del proprio account. F-Secure ha pronta al lancio la contromisura

Una recentissima indagine realizzata da F-Secure ha evidenziato come gli utenti stiano comprendendo realmente i rischi che si trovano ad affrontare.

Ben il 71% degli intervistati ritiene che cadrà vittima di crimini informatici o furto di identità, mentre il 73% manifesta timori simili nei confronti dei propri figli.

«Questi risultati sono assolutamente sbalorditivi e dimostrano che oggi molte persone percepiscono il danno derivante dal cyber crime o dal furto di identità in prima persona», ha dichiara-



to **Kristian Järnefelt**, Executive Vice President, Consumer Cyber Security di F-Secure.

Le percentuali si basano non su sensazioni ma su esperienze fatte sulla propria pelle, o quella dei familiari. Il sondaggio rileva infatti che oltre la metà degli utenti ha avuto un membro della famiglia colpito da qualche forma di criminalità informatica (51%).

Malware o virus sono le minacce più comuni riscontrate, seguite da frodi legate alle carte di credito e da frodi via SMS/chiamate. Un utente su quattro ha poi affermato di essere stato colpito da diverse forme di cyber crime.

Il rischio è sempre dietro l'angolo

Anche le aziende sono diventate col tempo consapevoli che la questione non è "se" saranno violate, ma "quando". Ciò significa che anche gli utenti consumer che praticano un'eccellente sicurezza informatica possono subire la perdita di dati personali.

"Una volta che le informazioni personali sono trapelate, è impossibile recuperarle. E potresti non essere a conoscenza di potenziali problemi per anni", ha precisato Järnefelt. "Nella maggior parte dei casi è una questione di velocità. Se gli utenti riescono a reagire abbastanza velocemente, i criminali potrebbero scoprire che ciò che hanno rubato è inutile".

Il crimine informatico tradizionale è ancora più diffuso del furto di identità o dell'acquisizione dell'account, tuttavia quest'ultimi tipi di attacchi continuano ad aumentare. Pertanto è necessario un approccio globale alla sicurezza informatica degli utenti.

La contromisura ideata da F-Secure

Per rispondere alle preoccupazioni degli utenti in merito al furto di identità e all'acquisizione dell'account, F-Secure lancerà nel corso del 2019 un nuovo servizio di protezione dell'identità chiamato F-Secure ID PROTECTION. Questo



servizio completo è progettato per proteggere gli utenti prima, durante e dopo una violazione e avrà queste caratteristiche:

La soluzione per la protezione di end-point e della privacy neutralizza gli attacchi di phishing e malware, mentre la tecnologia VPN protegge i consumatori dalle intercettazioni quando utilizzano il WiFi pubblico.

Funzionalità di gestione delle password per rendere semplice creare password univoche e forti per ogni servizio e consentire di ridurre al minimo l'esposizione in caso di violazione.

Il monitoraggio h24 del public web, deep web e dark web per verificare se sono trapelate informazioni personali.

Il servizio previene il furto di identità e l'acquisizione di account con risposte guidate in caso di violazioni prima che i criminali possano trarre vantaggio dalle informazioni personali sottratte.

"Quando è stato chiesto dove avrebbero desiderato acquistare un simile servizio, molti utenti hanno dichiarato che avrebbero preferito che ad erogarlo fosse un operatore affidabile locale di banda larga o mobile", ha osservato Antero Norkio, Vice President, Product Management di F-Secure. "Questo crea un'enorme opportunità per gli oltre 200 nostri partner operatori in tutto il mondo per offrire un servizio di sicurezza olistica, o vendere ID PROTECTION come un nuovo tipo di servizio a valore aggiunto stand-alone."

COME GESTIRE L'ASSET SOFTWARE IN AMBIENTI IT 2.0 E MULTICLOUD

Le soluzioni di Software Asset Management e le partnership con Snow e Microsoft di Netcomm semplificano la gestione e esternalizzano la complessità con servizi gestiti



Flavio Radice, marketing manager di Netcomm

La proiezione delle aziende e degli ambienti di produzione verso l'esterno, la mobility, la dispersione delle applicazioni in ambienti ibridi e multi cloud, sono di certo tutti fattori che pongono le basi per una crescita aziendale, ma se questo si accompagna ad un proliferare delle applicazioni senza che se ne mantenga una adeguata visibilità ed un controllo, può diventare quasi impossibile da gestire e causare concreti danni economici, oltre al non raggiungimento degli obiettivi prefissati,

La realtà aziendale, già di per sé complessa in termini di componenti software esistenti, non escluso quello che va sotto il pericoloso nome di shadow IT, lo è ancor più con il procedere della virtualizzazione e della sempre più netta separazione tra componenti hardware e software.

Il quadro, alla luce dei numerosi nuovi paradigmi citati, potrebbe apparire se non disperato, perlomeno complesso da gestire, ed è questa complessità che ha fatto emergere sempre più l'esigenza di soluzioni di gestione degli asset software che permettano di mantenere una profonda visibilità di quanto esistente in azienda.

Il punto sulla situazione

Il punto sulla situazione, innanzi a un nutrito e qualificato pubblico di manager aziendali di medie e grandi aziende, lo ha fatto Netcomm, società veneta specializzata in soluzioni di IT Life Cycle Management e che ha sviluppato un portfolio di soluzioni per la gestione degli asset, in un evento dal titolo autoesplicativo "Software asset management for enterprise" svoltosi di recente al Kilometro Rosso a Bergamo e realizzato in collaborazione con Snow Software di cui è un partner consolidato.

«Ci rivolgiamo alle Organizzazioni che vogliono migliorare l'efficienza dei sistemi IT attraverso una corretta gestione dei software e dell'IT Governance, riduzione dei costi, ottimizzazione e semplificazione nella gestione. Le soluzioni di asset management forniscono una copertura globale della tecnologia dal desktop al datacenter al cloud, permettono di ridurre al minimo l'impegno legato al corretto rilevamento del software e costituiscono una soluzione «ready to use», anche attraverso il riuso dei sistemi presenti in azienda», ha evidenziato **Flavio Radice**, marketing manager di Netcomm.

Il paradigma SAM

La considerazione generale da fare è che le aziende utilizzano del software per il proprio business ma quel software non è loro, è di proprietà di qualcun altro, il Vendor. E quest'ultimo non vende software ma diritti d'uso e comprensibilmente cerca di strutturare la propria offerta in modo da massimizzare vendite e profitti.

Il contrasto è evidente, da una parte l'obiettivo è vendere più licenze possibili, dall'altra acquistare solo quelle strettamente necessarie per ottimizzare Capex e Opex. Alla fine le due diverse volontà sono formalizzate in un contratto che stabilisce il modus operandi e che entrambe le parti ritengono (o dovrebbero ritenere per un corretto rapporto commerciale) vantaggioso.

E' a questo punto che si inserisce il paradigma SAM, acronimo di Software Asset Management, che si riferisce a applicazioni e procedure che permettono di controllare la corrispondenza quanto più esatta possibile del software aziendale con le effettive esigenze.

La crescente importanza del SAM ha poi portato anche allo sviluppo di apposite metodologie (e a norme ISO).

Oramai, ha osservato **Jary Busato**, Head of SAM Dept di Netcom, il tema della gestione dei software è sempre più parte di tutte le aziende che attivano tali programmi per i motivi più disparati ma comunque sempre riconducibili a tre necessità di base:

- ridurre i costi.
- contenere e ridurre i rischi.
- aumentare il controllo globale.

Fondamentale è però l'ultimo punto: il controllo. Purtroppo, osserva il manager, è proprio quello che normalmente manca, a partire da una esatta comprensione delle condizioni contrattuali sottoscritte per il software che si utilizza.

Il motivo è semplice: leggere, comprendere e ca-



pire contratti su pagine e pagine in caratteri con corpo che richiede un microscopio per essere letti richiede tempo. E farlo costantemente re-cepando aggiornamenti ai contratti unilaterali o analizzando i casi giudiziari richiede una conoscenza specifica e una vera e propria professione che coniughi le competenze di un avvocato, di un amministrativo e di un sistemista.

In sostanza, di un insieme di conoscenze che poco hanno a che fare con un reparto IT o di un suo sistemista.

Chi poi pensasse che il cloud possa essere di aiuto, visto come esternalizzazione della complessità dell'IT, osserva Radice, è destinato a rimanere deluso, perlomeno nel medio periodo, e la diffusione di ambienti ibridi e multi cloud può invece rappresentare, se non correttamente organizzati e gestiti, una complicazione ulteriore e una ulteriore perdita di controllo.

E' in un tale scenario di complessità crescente che un adeguato programma SAM può essere di aiuto nel recuperare il controllo, analizzare gli utilizzi, ottimizzare i costi, gestire i rischi ma soprattutto fornire le informazioni alla base delle conformità (GDPR) e della digitalizzazione aziendale.

«Dati basati su esperienze concrete presso aziende clienti di Netcom hanno evidenziato come in base all'attività di analisi ed ottimizzazione svolta da Netcom, sia stato possibile ottenere un risparmio sulla spesa finale che in media si è attestato al 33%», ha osservato Radice.

Controllare il software

Il problema, osserva Radice, e si può di certo essere d'accordo con lui, è che come tutte le cose non esiste la bacchetta magica e quello che serve è il giusto mix di ingredienti. Strumenti, metodologie e competenze sono tutti elementi indispensabili per il buon esito di un programma SAM. Nello specifico, la tematica richiede l'utilizzo di tecnologie e un software di SAM è in pratica la condizione "sine qua non" per rendere avvicinabile una attività altrimenti molto complessa e per collezionare e normalizzare dei dati trasformandoli in informazione e conoscenza.

«Netcom ha sviluppato componenti custom poi integrate ufficialmente all'interno del prodotto Snow, che hanno aiutato aziende altamente strutturate, a gestire in modo efficace la tematica SAM, grazie alla capacità di interfacciarsi, tramite connettori ad hoc, con sistemi terzi per svariate finalità, dal recupero di informazioni d'inventario, all'allineamento dei dati tra sistemi, al censimento degli asset, alla reportistica personalizzata», ha illustrato Busato.

L'approccio Netcom

Uno dei punti chiave nell'approccio SAM di Netcom è costituito dalla snowboard, il punto di accesso alla piattaforma Snow. Da essa è possibile disporre visivamente delle informazioni rilevanti quali il trend delle macchine inventariate e gli alert relativi ad applicazioni, computer, licenze. In proposito, Netcom ha realizzato un apposito widget che presenta delle informazioni sintetiche sullo stato di salute del sistema. In pratica, tramite 3 schede dai colori verde, giallo e rosso è possibile sapere in modo immediato e visivo se ci sono problemi bloccanti, avvertimenti o se tutto



sta funzionando correttamente.

«Entro il 2020, le imprese che implementeranno una gestione efficace del SAM ridurranno dal 25% al 30% la spesa totale del software, ha dichiarato Gartner. Datevi un buon motivo per non adottare una soluzione di Software Asset Management!» ha concluso Radice.

Le specifiche competenze di Netcom hanno ottenuto importanti riconoscimenti, come l'essere stata certificata nell'offerta di servizi gestiti da Microsoft

«Vantiamo il titolo di Microsoft Managed Service Program, ottenuto a seguito di un percorso di verifica effettuato da parte di PWC. Offriamo un ventaglio di opzioni che vanno dal semplice assessment all'erogazione di un servizio gestito chiavi in mano», ha illustrato Radice.

In pratica, un cliente non avrà la necessità di investire tempo e denaro nell'acquisizione di know-how sul licensing, nella formazione tecnica di personale all'uso del tool SAM per attività di configurazione e gestione, nel controllo e mantenimento nel tempo dello stato di conformità, nell'analisi per l'ottimizzazione delle licenze, dei contratti e dell'infrastruttura.

PURE1 GESTISCE LO STORAGE STAND-ALONE E NEL CLOUD IBRIDO

La piattaforma Pure1 di Pure Storage abilita il supporto proattivo e l'analisi in profondità dello storage sia on-premise che nel cloud ibrido

Pure Storage, società attiva world-wide nello sviluppo di soluzioni storage all-flash, ha comunicato di aver riscontrato un crescente interesse da parte del mercato nei confronti di Pure1, una piattaforma cloud-based che ha sviluppato per la gestione e il supporto infrastrutturale e basata su capacità di intelligenza artificiale (AI).

In pratica, ha evidenziato, Pure1 fornisce una migliore visibilità ed un'autogestione dello storage in qualsiasi ambiente e mette le aziende in condizione di dedicare meno tempo alla gestione dell'infrastruttura.

"Altre piattaforme di storage obbligano i propri clienti a task di gestione dispendiosi in termini di tempo, mentre Pure si concentra su ciò che fa la differenza per il cliente, ossia migliorare il business e la user experience" ha commentato Dan Decasper, General Manager di Pure1, Pure Storage. "La piattaforma Pure1 fornisce una gestione autonoma dello storage sia in architetture ibride che tradizionali, il tutto da un'unica console in cloud".

Il punto focale della piattaforma è un motore di intelligenza artificiale, il Pure1 Meta, ideato per aiutare ad ottimizzare e automatizzare l'infrastruttura tramite una serie di strumenti quali il

supporto predittivo, una gestione basata su AI e analitiche per ambienti multi-cloud.

Un ulteriore punto rivelatosi di interesse per la soluzione, ha evidenziato l'azienda, è la riduzione dei costi che abilita tramite l'integrazione delle applicazioni in ambienti virtualizzati e cloud, oltre a permettere di sostituire i server dedicati alla gestione storage in tutti i siti presso cui sono presenti array.

Self Driving, Full stack e Multi Cloud

Tre gli obiettivi salienti che Pure Storage si è prefissata di perseguire nello sviluppo della piattaforma.

Il primo è il self-driving e si basa sulla considerazione di come l'automazione rappresenti il futuro oramai prossimo di una infrastruttura moderna. In un tale scenario, attraverso l'analisi di una grande mole di dati, Pure1 esegue analisi costanti sulle problematiche note all'interno degli array e genera automaticamente ticket di assistenza per avvertire il cliente.

La natura nativa di tipo self-driving consente inoltre di disporre di visioni in profondità sull'andamento delle performance, aiutare a prevedere i miglioramenti che saranno disponibili tramite gli aggiornamenti e nell'ottimizzare l'utilizzo delle risorse.

Un secondo aspetto è quanto riferibile come full-stack. Uno dei problemi che gli amministratori incontrano in relazione alle macchine virtuali (VM) è il tempo dedicato alla identificazione dei problemi rispetto a quello che occorre per risolverli.

Sotto questo aspetto Pure1 VM Analytics mette a disposizione una visione approfondita delle

performance della infrastruttura con l'obiettivo principale di ridurre il tempo necessario ad individuare e risolvere i problemi delle performance infrastrutturali attraverso lo storage e le VM e poter dedicare più tempo alla erogazione dei servizi. Terzo ma non meno importante aspetto è quanto connesso al multi-cloud. Quando i dati risiedono sia nel cloud pubblico sia on-premise può essere difficile gestirli. Con la combinazione del nuovo Cloud Block Store per AWS e i tradizionali FlashArray on-premise, i clienti, evidenzia l'azienda, possono invece adottare architetture cloud ibride per la gestione dei propri dati.

Il problema deriva dal fatto che le architetture ibride richiedono una continua visibilità e gestione del dato, ovunque esso risieda.

E' in un tale contesto complesso che Pure1 fornisce, mediante Snapshot Catalog, una visione globale di tutte le snapshot indipendentemente dal target, che si tratti di FlashArray, FlashBlade, Cloud Block Store, o target NFS o S3 (Simple Storage Service) di terze parti.

In particolare, Purity CloudSnap ha il compito di massimizzare le potenzialità offerte dal cloud per lo storage di backup attraverso funzionalità di trasferimento intelligente dei dati da e verso il cloud.

PERSONAL CLOUD IN PALMO DI MANO CON SYNOLOGY

Synology ha presentato la DiskStation DS419slim, un NAS per un Cloud personale ultra-compatto progettato per gli utenti privati e SOHO



La diskstation compatta DS419

Synology ha presentato la sua nuova DiskStation DS419slim, un NAS a 4 vani con supporto per unità da 2,5". Lo chassis ultra-compatto nasconde una capacità grezza fino a 20 TB ottenuta tramite quattro HDD da 2,5" ciascuno.

«Ancora molte persone fanno fatica a gestire i file sparsi tra cloud pubblici, unità USB e PC. Il DS419slim agisce come un Personal cloud affidabile e intelligente e grazie alle sue potenti capacità di gestione file consente di tenere in ordine e sotto controllo foto, video e documenti importanti», ha dichiarato Katarina Shao, Product Manager presso Synology Inc. «Oltre ad agevolare l'accesso, la condivisione e la sincronizzazione di tutti i file su molteplici piattaforme, il DS419slim mette

a disposizione anche una libreria multimediale dalla quale trasmettere in streaming i contenuti digitali sui propri dispositivi mobili».

Funzionalità adattabili a diverse esigenze

Sotto il profilo funzionale e basandosi su un progetto e un fattore di forma ultra-compatto e il supporto per quattro unità HDD/SSD da 2,5", il DS419slim, ha evidenziato l'azienda, mette a disposizione una elevata flessibilità sia per quanto concerne l'implementazione che nella configurazione RAID. A livello elaborativo equipaggia un processore dual-core che abbina a prestazioni di alto livello un consumo contenuto in 20,28 watt. Tra le altre funzionalità annovera:

- Prestazioni sequenziali a oltre 223 MB/s in lettura
- Porte dual LAN da 1GbE utilizzabili per il failover e Link Aggregation
- Unità di 2,5" hot-swappable
- Fattore di forma compatto con lato di 15 cm e 700 grammi di peso
- Configurazione RAID 5/6 con quattro HDD o SSD per funzioni di ridondanza

Il dispositivo per cloud personali si basa ed è gestibile tramite DiskStation Manager, un sistema

operativo ideato appositamente da Synology per i dispositivi NAS e che comprende svariate applicazioni che hanno il compito di potenziare la produttività lavorativa.

"Synology ha ricevuto molteplici riconoscimenti in ambito multimediale, raggiungendo l'apice della categoria dei NAS mid-range nel sondaggio TechTarget sulle soluzioni di storage e aggiudicandosi per nove anni consecutivi il premio PC Mag Readers' Choice" ha commentato Katarina Shao.

Resta aggiornato con
REPORTEC!

seguici su

www.reportec.it

Reportec