

PAG. 01-04» Le tecnologie su cui puntare per il business nel 2020

PAG. 05» A che punto è il VoIP?

PAG. 06-07» Cyber security ancora più forte con F-Secure

PAG. 08» Nu Skin sceglie Pure Storage per il cloud ibrido

PAG. 09» Le nuove multifunzioni A4 gestibili via cloud di Ricoh

PAG. 10» Cloud e DevOps, a rischio oltre il 702% delle aziende

PAG. 11» Con il servizio Device as a Service di Avaya la comunicazione passa sul cloud

PAG.12-14» Prospettive positive per gli investimenti digitali

Le tecnologie su cui puntare per il business del 2020

di Giuseppe Saccardi

Le applicazioni diventano tutte mission critical e fanno sempre più ricorso a storage innovativo e multi-cloud. Le aziende devono prepararsi al cambiamento

Identificare gli elementi chiave e un denominatore comune della trasformazione digitale in atto per tutte le aziende pubbliche e private, end user o di canale, non è facile ma tuttavia alcune considerazioni, basate su studi realizzati da aziende produttrici e società di ricerca è possibile farle.

Le applicazioni sono tutte critiche per l'azienda

Innanzitutto sta riducendosi sempre più la differenza tra quelle che in azienda sono consi-



Albert Zammar di Veeam



Garantire la portabilità con il Cloud Data Management

Un trend che si evidenzia è la crescente esigenza di avere dati sempre disponibili, cosa che corrisponde e implica soluzioni basate su Service Level Agreement sempre più stringenti per quanto concerne i tempi accettabili di inattività e di discontinuità del servizio.

In sostanza, ciò corrisponde al fatto che l'aspetto chiave di un processo di backup e ripristino si sta spostando verso i tempi

derate applicazioni mission critical e quelle che non lo sono. Questo è conseguenza del fatto che le aziende fanno sempre più affidamento sulla loro infrastruttura digitale. E se tutto è digitale, dalla collaborazione alla pianificazione, dalla supply chain alla progettazione, e inserito in un contesto distribuito, la capacità di fare una distinzione diventa molto difficile.

Se le applicazioni sono critiche non meno lo diventa la gestione dei dati su cui queste si basano o di cui necessitano. Questo fattore impatta profondamente sul come a livello infrastrutturale e di investimento selezionare e scegliere le tecnologie e l'hardware di storage più funzionali alle proprie esigenze.

I tempi di reazione sempre più stretti richiesti alle aziende lasciano però intravedere l'esigenza di disporre di data center la cui gestione sarà necessariamente sempre più incentrata sul software. In sostanza, il provisioning manuale dell'infrastruttura IT sta rapidamente finendo nel cassetto per lasciare il posto a un provisioning automatico delle risorse in un contesto di IT esteso al cloud e al multicloud.

di ripristino, cosa peraltro avviata a migliorare di molto a seguito della diffusione di reti mobili come la 5G o a larghissima banda in fibra ottica.

L'importanza crescente della disponibilità è peraltro confermata da studi che evidenziano come quasi un terzo delle aziende esegua procedure di backup e di replica di applicazioni ad alta priorità su base continuativa e come la preoccupazione principale per le aziende sia che la totalità dei loro dati sia ripristinabile e che il ripristino possa essere realizzato nell'ordine dei minuti.

Va poi osservato che una disponibilità garantita dei dati permette anche di utilizzare i dati di backup a scopo di ricerca, sviluppo o test prima di mandare in produzione nuove applicazioni e di conseguenza aiuta nel prendere decisioni sulle strategie di trasformazione digitale in atto.

In un quadro di tali esigenze è prevedibile che l'approccio on-premises e il cloud pubblico acquisiranno sempre più rilevanza e che il cloud

si confermerà sempre più come il modello di implementazione più utilizzato. Già ora, evidenziano ricerche, oltre l'80% delle aziende si definisce prevalentemente hybrid-cloud o multi-cloud.

In pratica, e oborto collo, le aziende dovranno far conto sempre più su un robusto Cloud Data Management per garantire la disponibilità dei dati in tutti gli ambienti di storage a cui le applicazioni business fanno riferimento.

La realtà, osserva **Albert Zammar**, responsabile EMEA di Veeam Software, è che in un crescendo di esigenze aziendali la vision "i tuoi dati, quando ne hai bisogno, dove ne hai bisogno" può essere realizzata solo attraverso una solida strategia di Cloud Data Management.

Il backup meglio se con nuove architetture

Nuove esigenze e modalità di lavoro basate sulla disponibilità dei dati e sulla rapidità hanno un impatto anche sulle tecnologie atte a favorirlo. La diffusione ad esempio di storage basato su tecnologie flash ai diversi livelli di una architettura storage aziendale e che tende ad appiattirla, ne è un esempio.

Si va, in sostanza, verso una semplificazione dell'architettura di storage atta a consentire semplicità, flessibilità e affidabilità delle soluzioni di business continuity.

Sono tutte cose difficili da ottenere con buona parte dell'hardware oggi installato, e ciò spinge e accelera la sostituzione e il rinnovo del parco dei dispositivi. Il numero medio di interruzioni nel funzionamento dell'hardware legacy, indicato da analisi in cinque nell'ultimo anno come interruzioni impreviste, contribuisce indubbiamente ad aumentare il dubbio

sulla capacità di garantire la disponibilità dei dati e ciò spinge a valutare la sostituzione delle soluzioni di backup e recovery esistenti.

L'evoluzione delle architetture e delle tecnologie come la già citata Flash fa sì che nuove soluzioni storage permettano di ridurre i costi di manutenzione, di ampliare le possibilità di virtualizzazione e di disporre di maggiori funzionalità cloud integrate nativamente con ambienti di provider quali AWS o Azure e garantire una gestione integrata nonché la movimentazione trasparente e automatizzabile dei dati in ambito multi-cloud.

Evoluzione trasparente verso il multi-cloud

In linea con l'evoluzione prevista, punto chiave della strategia di Veeam è stata nel corso dell'anno il consolidarsi di un approccio al mercato basato sul "provisioning", e cioè il progressivo spostamento dalla fornitura di soluzioni su base Capex alla erogazione delle soluzioni di business continuity e data recovery su base Opex, e questo sia per quanto concerne i clienti finali che i partner di canale.

Un aspetto chiave dell'evoluzione, soprattutto per ambienti multi-cloud, è stata l'integrazione nativa di del suo portfolio di soluzioni di business continuity e data recovery su Azure e poi anche su AWS, con la possibilità di gestire e movimentare i dati da un ambiente on-premise al cloud Azure o AWS e tra Azure e AWS in modo del tutto automatico e trasparente.

In particolare, per quanto concerne AWS, Veeam Backup for Amazon Web Services, con protezione Amazon Elastic Compute Cloud (Amazon EC2), sarà disponibile esclusivamente attraverso il marketplace di AWS.



La soluzione Veeam per il backup da AWS ad AWS ingloba funzionalità di ripristino ed è disponibile sia in versione gratuita per sino a 10 istanze che a pagamento in AWS Marketplace. Il prodotto è anche integrato con la soluzione principale di Veeam, Veeam Backup & Replication, che consente agli utenti Veeam di gestire tutti i propri dati, siano essi cloud, virtuali o fisici, all'interno della stessa piattaforma. Il risultato è che i clienti hanno la possibilità di realizzare infrastrutture cloud aperte, gestibili e con le quali non esiste il rischio di lock-in sullo specifico fornitore perché i dati possono essere movimentati liberamente dall'uno all'altro.

Partnership nello storage

Un altro punto chiave della strategia di Veeam al fine di garantire alle aziende il massimo della flessibilità e semplicità nell'approntare e gestire soluzioni di business continuity aderenti alla sua vision per un'azienda "always on" è stato lo sviluppo e il consolidamento di partnership con fornitori di dispositivi storage, che rappresentano la piattaforma indispensabile per qualsiasi soluzione di backup e data recovery. Un esempio di queste partnership è costituito

dall'accordo e dalla partnership consolidatasi con Nutanix.

In base alla partnership le soluzioni del produttore di storage possono essere acquisite già equipaggiate del software Veeam di data recovery e business continuity oppure con la possibilità di acquistare separatamente hardware e licenza software.

Peraltro, sempre per lo storage, già prevista nella prossima versione del software Veeam è la gestione sia di ambienti storage NAS che di ambienti Object Storage.

Servono competenze

Il nuovo modello di approccio al mercato, osserva Zammar, impatta molto sul canale perché sposta le revenues dalla vendita una tantum ad un fatturato distribuito nel tempo quindi più stabile. E' però un'evoluzione che richiede agli operatori del settore una maggior specializzazione nel far fronte alle esigenze dei clienti e nel supportarli nell'approntare un'efficiente architettura multi-cloud.

La corrispondenza della strategia Veeam orientata verso la subscription trova diretta conferma nei dati di mercato e nei risultati finanziari. Nel terzo trimestre 2019, in un mercato che è altamente competitivo, l'azienda ha infatti incamerato un altro risultato finanziario a doppia cifra con un incremento del 24% anno su anno del fatturato annuo ricorrente (ARR), incremento che conferma la più che positiva accettazione da parte dei clienti del modello di licensing in abbonamento Veeam Universal License (VUL), cresciuto di oltre il 100%.

E' proprio grazie al modello in licensing, ha evidenziato Zammar, che nell'ultimo trimestre si è assistito alla fortissima crescita della società in tutti i mercati, una crescita che ha portato il numero di clienti a più di 365.000.

A che punto è il VoIP in Italia?

Oltre un terzo delle aziende italiane sceglie il VoIP per la maggiore mobilità che offre ai dipendenti. I dati Snom

A che punto è la diffusione del VoIP in Italia? A far luce sulla questione, in un momento in cui la UCC si fa sempre più virtuale e passa progressivamente sul cloud, è un interessante studio di Snom realizzato di recente.

Quello che ne emerge è che oramai sdoganato il fattore "abbattimento dei costi" come spinta primaria all'adozione del VoIP, sono già numerose le aziende che optano per le nuove tecnologie a fronte del valore aggiunto che ne deriva «Il crescente interesse per i telefoni IP cordless DECT e le soluzioni 'portatili' per teleconferenze estemporanee non ci meraviglia, viene anzi confermato dal fatto che oggi tali dispositivi cubano per il 35% del nostro fatturato su scala globale, Questo sviluppo ci ha spinti a dare nuovi impulsi a questo mercato con una nuova linea di telefoni IP cordless e headset DECT. Apparecchi studiati per ambienti in cui non essere vincolati alla propria postazione di lavoro risulta essenziale», ha commentato **Fabio Albanini**, Head of International Sales di Snom e amministratore delegato di Snom Technology Italia.

L'adozione del VoIP si evidenzia come una rivoluzione tecnologica, osserva Snom, che mira a soddisfare le crescenti esigenze di mobilità delle aziende italiane di ogni ordine e grado sia all'interno della rispettiva sede sia a sostegno dello smart working senza compromettere la reperibilità degli addetti.

lità degli addetti.

E' peraltro una motivazione che spinge circa il 38% delle organizzazioni ad optare per il VoIP per le proprie telecomunicazioni, con un picco di quasi il 46% nel Sud e nelle Isole ed una forte preferenza (45%) tra gli impiegati nella fascia d'età tra i 20 e i 29 anni.

Maggior qualità e a prova di intercettazione

Rispetto al Voice over WLAN, ovvero l'uso di terminali IP connessi al centralino tramite rete wireless, il DECT ha chiari vantaggi, evidenzia Albanini, sia dal punto di vista del protocollo, nato per la diffusione della voce su frequenze ad hoc e cifrate, sia in termini di semplicità di utilizzo, poiché consente di realizzare reti a prova di intercettazioni e particolarmente estese e di cui è possibile dimenticarsi una volta implementate, fatto salvo un nuovo dimensionamento in base alla crescita dell'organico.

Altro fattore rilevante di scelta emerso dall'indagine è la migliore qualità sonora garantita dal VoIP in presenza di terminali IP che supportano la trasmissione audio in alta definizione a banda larga.

Un beneficio che differenzia il VoIP dalla telefonia tradizionale annoverato dal 33% degli addetti intervistati con un picco di circa il 40% nel Nord-Ovest d'Italia.

Tutti elementi, l'abbattimento dei costi, la mobilità, la qualità audio, che hanno già portato circa un terzo delle aziende italiane intervistate a adottare il VoIP di recente e/o ad ultimare la migrazione entro l'anno in corso (< 17%), confermando il dinamismo di un mercato, quello italiano del VoIP, che continua a crescere in maniera esponenziale.

Cyber security ancora più forte con F-Secure

F-Secure ha rafforzato le soluzioni di cyber security e end-point protection nel cloud e dato il via a un progetto di cyber security distribuita basata sull'AI

Nel corso dell'anno la società, specializzata nella cyber security e nella protezione degli end-point, un elemento quest'ultimo considerato altamente critico a causa della crescente mobilità e del ricorso al cloud, ha continuato a rafforzare il suo portfolio per la sicurezza aziendale e personale nonché la sua presenza commerciale.

Parallelamente, ha incrementato il novero dei suoi clienti e rafforzato la presenza sulle aziende a loro supporto tramite una rete che annovera centinaia di consulenti e partner con cui supporta nel definire piani di sicurezza, realizzare l'analisi della situazione e apportare le modifiche per migliorare la postura della sicurezza aziendale su base end-to-end.

«Le banche più importanti, compagnie aeree e aziende si fidano del nostro impegno per sconfiggere le minacce più potenti e gran parte delle five hundred mondiali sono nostre clienti. E' una posizione di rilievo confermata da test indipendenti che ci posizionano al primo posto tra le aziende per la cyber security nel fornire la protezione più consistente» ha commentato **Carmen Palumbo**, marketing manager di F-Secure per l'Italia.

Tre sono gli elementi chiave che si evidenziano nell'approccio di F-Secure alla Cyber security:

- La predizione di potenziali rischi, che si espli-



Carmen Palumbo - Marketing Manager di F-Secure

cita in soluzioni di Vulnerability Management e per la Security Awareness.

- La prevenzione, che si traduce nel portfolio F-Secure in soluzioni per la protezione nel cloud e la protezione degli end-point
- Rivelazione e risposta, che si declina in soluzioni per la end-point detection&response e nel managed detection&response.

A questo, come accennato, si aggiungono i servizi di consulenza realizzati tramite propri esperti o congiuntamente a partner di canale.

«Il crescente impegno di F-Secure per la sicurezza aziendale è testimoniato anche dalla crescita delle revenue dovute a soluzioni che indirizzano la cyber security, che ora contribuiscono ai risultati aziendali per poco meno del 60%» ha spiegato Palumbo.

Prepararsi per le sfide del futuro e l'AI

Se quello attuale è un momento che vede F-Secure impegnata nella cyber security, l'azien-



da sta già impostando la strategia per il futuro prossimo in cui si assisterà alla forte crescita del ricorso a soluzioni di intelligenza artificiale e alla patimenti sostenuta diffusione di dispositivi intelligenti, IoT e Industrial IoT.

«Quando un dispositivo è intelligente significa che è vulnerabile», è l'assioma di **Mikko Hypponen**, Chief Research Officer di F-Secure, esperto di sicurezza informatica e speaker in conferenze internazionali dedicate alla sicurezza, oltre che docente di lezioni tenute a Stanford, Oxford e Cambridge.

Per fronteggiare una situazione che per quanto concerne la sicurezza potrebbe sfuggire di mano, F-Secure ha avviato un progetto di ricerca per sviluppare meccanismi di intelligenza artificiale (IA) decentralizzati già usati attualmente nelle sue tecnologie di rilevazione e risposta.

In pratica, ha adottato il principio di un indovinato idioma inglese in base al quale "It takes a thief to catch a thief".

L'iniziativa, denominata "Project Blackfin", mira a sfruttare le tecniche di intelligenza collettiva, come la swarm intelligence (o intelligenza dello sciame), per creare agenti di intelligenza artificiale autonomi e adattivi che collaborano tra loro per raggiungere obiettivi comuni. Il progetto mira anche a sviluppare agenti intelligenti che andrebbero a operare sui singoli host.

In questo scenario, invece di ricevere istruzioni da un unico modello di IA centralizzato, gli agenti sarebbero però sufficientemente intelligenti e autonomi da comunicare e lavorare congiuntamente per perseguire obiettivi comuni.

Agenti per la sicurezza distribuiti e cooperanti

In sostanza, l'idea di fondo è che gli agenti imparino a proteggere i sistemi in base a ciò che osservano ma facendo leva sulla visibilità e le

analisi in profondità rese disponibili da una vasta rete di informazioni senza che venga richiesto loro di condividere set di dati completi. Dividi et impera, viene da considerare pensando che la prudenza non è mai troppa e ricordando il suscettibile HAL 9000 di Odissea nello spazio.

Questo non solo aiuterebbe ad aumentare le prestazioni degli asset IT di un'organizzazione risparmiando risorse, ma aiuterebbe anche le organizzazioni a evitare la condivisione di informazioni riservate e potenzialmente sensibili tramite il cloud o la telemetria del prodotto.

"E' un progetto che richiederà diversi anni prima di realizzare appieno il suo potenziale, ma i meccanismi di intelligenza su dispositivo (ODI, On-device intelligence, ndr) sviluppati da Project Blackfin sono già stati integrati nelle soluzioni di rilevamento delle violazioni di F-Secure", ha evidenziato Hypponen.

Le potenziali applicazioni della ricerca Project Blackfin vanno però oltre le soluzioni di sicurezza aziendale e persino oltre il settore della sicurezza informatica e potrebbero portare a ripensare il ruolo che l'IA può svolgere nella vita quotidiana.

«Guardando oltre il rilevamento di violazioni e attacchi, possiamo immaginare queste flotte di agenti di intelligenza artificiale che monitorano lo stato generale, l'efficienza e l'utilità delle reti di computer, o persino di sistemi come reti elettriche o auto a guida autonoma. Soprattutto, penso che questa ricerca possa aiutarci a vedere l'IA come qualcosa di più di una semplice minaccia per il nostro lavoro e la nostra sussistenza», ha commentato Hypponen.

Nu Skin sceglie Pure Storage per il cloud ibrido

Cloud Block Store per AWS è la soluzione scelta dal marchio Nu Skin per ottenere attraverso il cloud una affidabilità, efficienza e funzionalità di livello enterprise

Pure Storage, società attiva nello sviluppo di soluzioni dati per lo storage on-premise e nel cloud, ha annunciato che Nu Skin, marchio operante nei prodotti di bellezza e wellness di qualità premium, ha scelto Pure per unificare le implementazioni on-premise e su cloud pubblico.

Nu Skin ha trasferito le applicazioni essenziali su cloud attraverso Cloud Block Store per AWS di Pure in modo da aver accesso ai dati in tempo reale, poter eseguire analisi e ipotesi "if-then", ottenere informazioni sulle prestazioni a livello distributivo e sui processi interni, e utilizzare tali informazioni per prendere decisioni di business critiche basate sull'utilizzo dei dati.

Consistenti i risultati ottenuti con la migrazione, sia in termini prestazionali che di ottimizzazione dello spazio storage necessario. «Con l'aiuto di Pure Storage, abbiamo completato la nostra migrazione su cloud e mantenuto il business attivo durante il passaggio ad AWS, senza interruzioni. Grazie a Cloud Block Store abbiamo riscontrato una data reduction 80:1, un miglioramento delle prestazioni delle nostre applicazioni più critiche e, in ultima analisi, una riduzione dei costi» ha commentato i risultati ottenuti **Joe Sueper**, VP Global Infrastructure & Operations di Nu Skin.

Ma non è stato solo questione di ottimizzazione dello spazio storage necessario per il business. Oltre al conseguente risparmio in termini di costi



e al miglioramento delle performance delle applicazioni, la migrazione ha consentito inoltre a Nu Skin di continuare a fornire ai propri dipendenti riconoscimenti di business e di offrire ai clienti prodotti di elevata qualità, il tutto abilitato da una strategia basata sul cloud ibrido senza soluzione di continuità.

«Pure Storage e Nu Skin hanno entrambe radici nell'innovazione, pertanto questa partnership per abilitare il viaggio di Nu Skin verso il cloud è una scelta naturale. Come elemento chiave della transizione di Nu Skin verso il cloud ibrido, Cloud Block Store aiuta Nu Skin a migliorare l'efficienza e ad acquisire la flessibilità necessarie per rimanere competitiva» ha dichiarato **Prakash Darji**, VP e GM di Pure Storage.

Archiviazione "as-a-service" automatizzata

Pure Storage è quotata tra le società specializzate in enterprise IT a più rapida crescita. Come mission si è data quella di sviluppare soluzioni che permettano di mettere a frutto i dati riducendo la complessità e i costi di gestione dell'infrastruttura che li supporta.

Elemento chiave del suo portfolio è il consentire alle organizzazioni di eseguire il più facilmente possibile le operazioni mediante un modello di archiviazione "as-a-service" automatizzato e distribuito in modo trasparente su diversi cloud.

Le è stato attribuito un indice di soddisfazione del cliente NPS che la vedono classificata nel top 1% delle aziende B2B, riconoscimento che si accompagna a livello di mercato a un numero in costante crescita di aziende clienti.

Le nuove multifunzioni A4 gestibili via cloud di Ricoh

I nuovi dispositivi comprendono servizi e funzionalità che accelerano il Digital Workplace mediante anche il collegamento diretto con il cloud



Ricoh IMC 300

Ricoh ha annunciato il lancio di una nuova serie di multifunzione a colori A4 che si propongono di rispondere alle esigenze di ambienti di lavoro sempre più digitali, garantire la scalabilità, la sicurezza delle informazioni e la sostenibilità ambientale.

Nel loro insieme costituiscono dei dispositivi multifunzione intelligenti che comprendono funzionalmente:

- Ricoh Always Current Technology: i sistemi si interfacciano in automatico con la piattaforma in modo da accedere a una gamma di applicazioni, upgrade e funzionalità aggiuntive.
- Ricoh Intelligent Support: i dispositivi multifunzione possono essere monitorati costantemente e il supporto tecnico può intervenire da remoto per effettuare diagnostiche e risolvere le eventuali problematiche che dovessero insorgere.
- Ricoh Smart Integration: le soluzioni si possono collegare ai servizi cloud di terze parti laddove ciò sia utile al fine di migliorare la gestione dei workflow e rendere le informazioni disponibili in sicurezza.

La serie si compone di quattro modelli - IM

C300, IM C300F, IM C400F e IM C400SRF - con una velocità compresa tra le 30 e le 43 pagine al minuto.

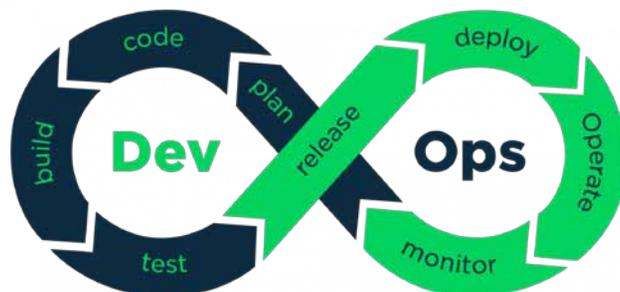
Ogni modello integra funzionalità di stampa, copia, scansione e fax (ad esclusione di IM C300). Ricoh IM C400SRF prevede inoltre opzioni di finitura.

I dispositivi multifunzione integrano uno Smart Operation Panel personalizzabile e dotato di un processore che velocizza l'utilizzo delle applicazioni installate.

«Le aziende di tutte le dimensioni si trovano a gestire numerosi cambiamenti. Da oltre 80 anni, Ricoh aiuta le imprese a trasformarsi sviluppando soluzioni che rispondono alle loro esigenze. I nuovi dispositivi intelligenti consentono di installare numerose app per lavorare in modo più rapido e smart» ha commentato l'annuncio **Olivier Vriesendorp**, Vice President of Product Marketing di Ricoh Europe.

Cloud e DevOps, a rischio oltre il 70% delle aziende

Una ricerca Trend Micro, che ha interessato anche l'Italia, ha messo in luce come nei progetti DevOps alle aziende servano strumenti che supportino la security



Il mancato coinvolgimento della security nei progetti DevOps e un'organizzazione strutturata in silos crea rischi cyber per il 72% delle aziende.

Il dato emerge dall'ultima ricerca Trend Micro, che ha analizzato le attitudini nei confronti dei DevOps di 1.310 decisori IT in tutto il mondo, Italia compresa.

La ricerca, commissionata da Trend Micro, è stata condotta da Vanson Bourne e ha coinvolto 1.310 decisori IT di aziende enterprise e PMI in tutto il mondo, a diversi livelli dell'implementazione DevOps.

Quello che ne è emerso è che i DevOps oggi costituiscono una priorità maggiore rispetto allo scorso anno per il 79% delle aziende, ma il 34% del campione ammette che i team di security non sempre sono consultati in fase progettuale e il 94% afferma di aver riscontrato problemi di sicurezza in fase di creazione.

Questa sfida è sottolineata anche in una ricerca recente pubblicata da ESG e commissionata da Trend Micro e da altri fornitori di soluzioni di cybersecurity.

Lo studio afferma che solo il 20% degli acquisti dei prodotti di security per le applicazioni cloud-

native, all'interno dei progetti DevOps, sono definiti dai team di IT security.

Per ovviare a questo vulnus il 68% delle organizzazioni ha, o ha in progetto di creare, un team centralizzato per gestire la sicurezza dei DevOps. La ricerca ESG ha rilevato anche che solo il 30% delle aziende include un membro del team di security dall'inizio del processo di sviluppo software.

Le soluzioni Trend Micro si propongono in proposito di aiutare i team DevOps e di security ad operare in maniera congiunta.

«Non è un segreto che gli sviluppatori e i team di security abbiano alle spalle dei rapporti un po' burrascosi» ha affermato **Steve Quane**, executive vice president of network defense and hybrid cloud security for Trend Micro, «Vogliamo aiutare le aziende a facilitare la collaborazione tra questi reparti, fornendo la tecnologia e le soluzioni che supportino gli sviluppatori e la security. Per farlo al meglio, dobbiamo capire come la community DevOps e i team di security collaborano. Solo comprendendo i loro obiettivi saremo in grado di fornire le soluzioni che li aiutino a svolgere al meglio il lavoro, rispettando i corretti standard di security».

Con il servizio Device as a Service di Avaya la comunicazione passa sul cloud

Per supportare le comunicazioni cloud Avaya ha esteso a Europa e Italia il suo servizio Device as a Service (DaaS) già disponibile in Nord America

Avaya ha annunciato di aver ampliato la disponibilità globale della propria offerta Device as a Service (DaaS). Obiettivo dichiarato è quello di consentire alle aziende di acquisire i più recenti dispositivi intelligenti di Avaya con la flessibilità di un abbonamento mensile piuttosto che di un acquisto up-front con pagamento anticipato.

In pratica, dopo i risultati positivi raggiunti dalla proposta a partire dalla sua introduzione negli Stati Uniti nel 2018, l'offerta è ora disponibile per i clienti in diversi paesi europei, tra cui l'Italia, e in Canada.

Nello specifico, l'offerta Avaya DaaS è disponibile per i telefoni IP Avaya IX, il portafoglio Avaya Vantage, alcuni dispositivi della suite Avaya IX tra cui Avaya IX Conference Phone B199 lanciato recentemente sul mercato, e la Avaya IX Collaboration Unit.

Va osservato poi che tramite le funzionalità "platform-agnostic" del portafoglio Avaya IX Device, i dispositivi possono essere distribuiti sia su piattaforme UC Avaya che di altri produttori.

Ampie le possibilità contrattuali. I clienti possono



stipulare contratti di durata di 1, 3 o 5 anni. Durante il periodo di validità del contratto, i clienti possono anche passare a dispositivi a prezzi più elevati senza alcuna penalità e sono disponibili opzioni per il recesso.

«Siamo entusiasti di annunciare la disponibilità della nostra offerta Device as a Service ai nostri clienti in Canada e in Europa. Questo annuncio, insieme all'offerta di abbonamento Avaya IX presentata di recente e alla serie di servizi OneCloud di Avaya, consente ai nostri clienti di adottare un modello OpEx sia per il software che per i dispositivi Avaya», ha commentato l'annuncio **Hardy Myers**, Senior Vice President of Strategy and Business Development di Avaya.

Prospettive positive per gli investimenti digitali

Gli investimenti in tecnologie digitali nel 2020 avranno una crescita di quasi il 3%. A guidare le priorità di spesa saranno i budget per Big Data e Cyber Security



Se quanto in atto presso le aziende italiane sia dovuto alla necessità oramai non rinviabile di sostituire un parco IT avviato verso l'obsolescenza o la presa d'atto che senza un IT moderno diventa difficile competere sui mercati nazionali e internazionali, non sempre è dato di sapere. Una cosa è però appurata, evidenzia una ricerca condotta presso il Politecnico di Milano: crescono per il quarto anno consecutivo gli investimenti delle imprese italiane nell'innovazione digitale.

E le cifre, visto il tasso di crescita nazionale da prefisso telefonico torinese o milanese, sono di tutto rispetto e in media tra il 2,8% e il 2,9%. A far da traino a questa crescita sono le grandi imprese, che prevedono un incremento nel 45% dei casi, concentrato soprattutto su tecnologie come Big Data Analytics, Cyber Security e sistemi ERP.

Al contrario, solo poco più del 20% delle PMI destinerà più risorse all'IT, in particolare per sistemi ERP, CRM e Mobile Business.

Per gestire i processi di innovazione le imprese prevedono anche di aprirsi a nuove idee e a modelli organizzativi di tipo collaborativo, provenienti in particolare da startup, università-centri di ricerca e aziende che però, la cosa non stupisce, non siano proprie concorrenti.

Quello della innovazione aperta o "Open Innovation" è un fenomeno che è peraltro già realtà tra le grandi imprese, dove oltre il 70% ha avviato iniziative specifiche e circa i due terzi hanno attivato collaborazioni con startup o hanno in programma di farlo.

Anche qui quelle che appaiono in ritardo con questo paradigma sono le PMI, fra le quali solo poco meno del 30% adotta pratiche di innovazione aperta e appena il 4% lavora congiuntamente alle nuove imprese innovative.

Il focus su analitiche, sicurezza e ERP

Pur in un quadro che, come accennato, è di consistente aumento nel suo complesso, diversa si prospetta la situazione a secondo che si tratti di aziende di classe Enterprise o di PMI.

Per il 2020, in particolare, il budget dedicato agli investimenti digitali è previsto aumentare nel 45% delle grandi aziende ma solo della metà (del 23%) per le PMI.

La percentuale di crescita anno su anno è compreso in una forbice abbastanza ristretta tra il 2,8% e il 2,9% e maggiore rispetto al 2,6% che ha caratterizzato il 2018.

Se dalle medie si passa all'ammontare degli inve-

stimenti la forbice però si amplia in modo consistente. Il 27% del campione prevede infatti un aumento del budget superiore al 10%, il 18% compreso fra l'1% e il 10%, il 47%, quasi la metà delle aziende, lo lascerà invece invariato.

Un 8% invece lo diminuirà, cosa che potrebbe corrispondere al fatto che non è necessario o che ha già fatto investimenti nello scorso anno.

Le priorità di spesa ICT appaiono concentrate sul software più che sull'hardware e per le grandi aziende nazionali i settori tecnologici in cui si investirà maggiormente risultano essere in particolare:

- Big Data Analytics (42%),
- Cyber Security (36%),
- Sistemi ERP (29%) e CRM (29%).

Ampiamente distaccati risultano essere settori quali Data Center, Mobile Business, Cloud, eCommerce, Industria 4.0, Intelligenza Artificiale e Machine Learning.

Marginale si evidenzia la Blockchain (3%) mentre lo Smart Working totalizza un 10% nonostante la sua già significativa adozione.

Non molto dissimile si presenta lo scenario per le PMI, i cui investimenti ICT si concentreranno invece sui sistemi ERP (37%), CRM (28%), Mobile Business (24%), mentre Intelligenza Artificiale e Machine Learning appaiono in fondo alle attribuzioni di budget.

Collaterale a tutto questo ci sono campi di spesa specifici. Nel 61% delle grandi imprese è previsto ad esempio un budget destinato all'innovazione digitale anche al di fuori dalla Direzione ICT, come il Marketing (71%), seguito da R& e Direzione tecnica (48%) e laddove esiste la Direzione innovazione (40%). Nelle PMI, invece, soltanto il 19% dedicherà fondi all'innovazione digitale fuori dalla Funzione ICT.

Le sfide da affrontare e nuovi modelli organizzativi

Se in quali tecnologie investire le aziende evidenziano di saperlo in modo chiaro, altrettanto chia-

re si evidenziano le principali sfide organizzative per gestire l'innovazione digitale in atto e precisamente la ricerca, verifica e sviluppo di competenze digitali congiuntamente all'introduzione di nuove metodologie di lavoro, attività indicate entrambe dal 50% del campione considerato.

Le imprese puntano a superare queste sfide ricorrendo anche a nuovi modelli organizzativi: più di un'impresa su tre, evidenzia lo studio, prevede ad esempio team dedicati a ogni specifico progetto di innovazione digitale (per il 36%), nel 9% dei casi ci sono "comitati interfunzionali" e un terzo delle imprese ha inserito un singolo ruolo dedicato o una Direzione innovazione.

Appare però chiara la diretta correlazione tra capacità di gestire l'innovazione e attitudine imprenditoriale. La correlazione è evidenziata da fatto che quasi il settanta per cento delle grandi imprese stanno attivando stili di leadership indirizzati al change management da parte dei manager (43%), formazione (40%), percorsi di apprendimento per stimolare l'innovatività dei dipendenti (30%), contest e hackathon interni (26%) e attività con startup (10%).

Il ruolo dell'innovation manager

E' nel contesto delle sfide sopra descritto che si consolida il ruolo dell'Innovation Manager. In pratica, emerge dalla ricerca, oltre il 30% delle grandi imprese ha già creato un ruolo o una Direzione dedicata alla innovazione.

Il Ministero dello sviluppo economico (MISE) ha anche introdotto un albo dedicato a questa figura professionale e un voucher a fondo perduto per le PMI.

La misura è indicativa del voler sostenere le imprese anche se a causa delle indubbie difficoltà economiche che interessano l'Italia e le difficoltà di bilancio i 75 milioni di euro complessivamente stanziati permettono di sostenere non più di 2000 imprese.

Va poi osservato la scarsa conoscenza della cosa. Ad oggi solo il 32% delle PMI ne è a conoscen-

za e, per certi aspetti cosa sorprendente stante le difficoltà dei bilanci aziendali, fra queste soltanto l'11% ha intenzione di usufruirne.

L'Innovation Manager si evidenzia in pratica come il profilo professionale al centro dell'attenzione, anche grazie al recente decreto del citato MISE che ne definisce le caratteristiche.

La figura sta progressivamente entrando nelle grandi imprese, che in un caso su tre hanno già inserito un Innovation manager o una Direzione innovazione, ma nel 76% dei casi è presente da tre anni o meno, segno che per la maggior parte delle imprese si tratta di un profilo ancora nuovo e in buona parte da sperimentare.

La maggioranza delle PMI non ha al contrario in programma di usufruire delle opportunità offerte dal decreto.

Esplorare le opportunità

Secondo l'identikit tracciato dai responsabili innovazione, le mansioni principali dell'Innovation manager sono valutare e selezionare nuove opportunità di innovazione di potenziali partner come startup e centri di ricerca, gestire il portafoglio dei progetti di innovazione e il relativo budget, favorire il cambiamento culturale e, non ultimo, introdurre nuovi modelli organizzativi.

Le competenze più importanti secondo le aziende sono leadership, capacità di motivare, ispirare i collaboratori e poi "change management", per superare la sindrome del "si è sempre fatto così". Non sorprende tuttavia che la principale difficoltà da superare sia la scarsa propensione al cambiamento presente in molte aziende.

«La trasformazione digitale è in pieno fermento anche nel nostro Paese e i trend positivi negli investimenti dimostrano i risultati concreti di questa scelta. Le imprese devono saperla accogliere, adottando il modello dell'open company: un'organizzazione agile e inclusiva, capace di ingaggiare l'intera popolazione aziendale, aprendosi agli stimoli provenienti da un ecosistema eterogeneo e in trasformazione» ha commentato **Mariano**

Corso, Responsabile Scientifico dell'Osservatorio Digital Transformation Academy.

L'innovazione aperta si fa strada

Nel quadro economico attuale e della continua innovazione a cui le aziende sono sottoposte dalle diverse forze che agiscono sul mercato, l'Open Innovation è ormai una realtà nel 73% delle grandi imprese e nel 28% delle PMI.

Le principali fonti di innovazione dell'ultimo triennio sono però ancora sostanzialmente di tipo tradizionale e concentrate su 4 filoni:

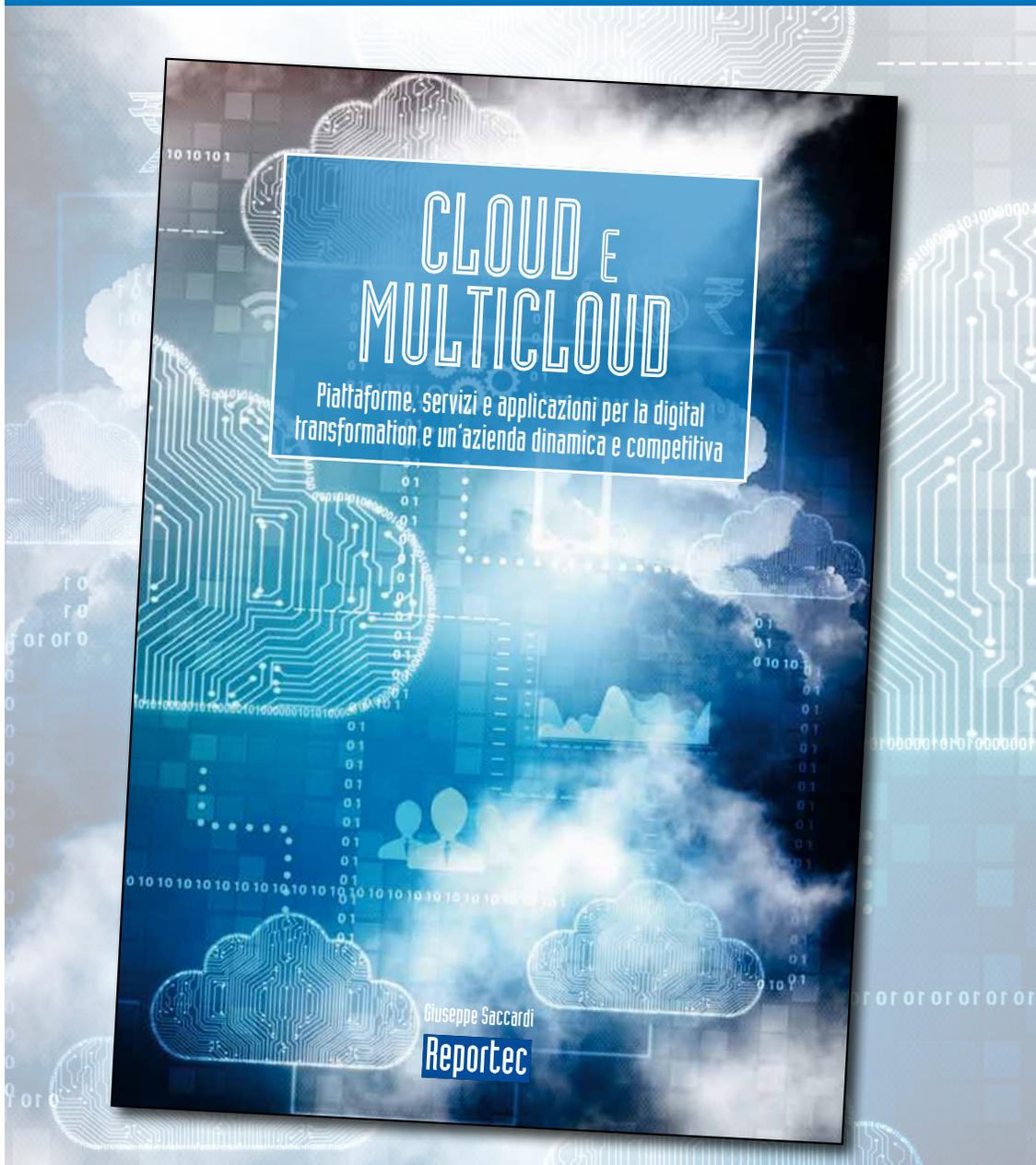
- I top manager (43%).
- Le funzioni aziendali (39%).
- I fornitori di soluzioni ICT (39%).
- Le società di consulenza (30%)

Ancora limitato appare invece il ricorso a unità di R&D (20%), startup (14%), centri di ricerca (19%) e aziende non concorrenti (4%).

Se si analizza però la tendenza del prossimo triennio, alcune fonti tradizionali si ridurranno (top management, società di consulenza, fornitori di soluzioni ICT), mentre ci si rivolgerà di più ai nuovi interlocutori, come le unità ricerca e sviluppo (+15%), università e centri di ricerca (+32%), startup (+83%) e aziende non concorrenti (+106%). In sostanza, oltre il 70% delle grandi imprese adotta iniziative di Open Innovation incorporando stimoli esterni di innovazione all'interno dei processi aziendali (secondo il modello riferito come "Inbound Open Innovation"), in particolare la collaborazione con università e centri di ricerca (64%), startup intelligence (49%) e ricerca di collaborazioni con aziende consolidate (39%).

A questo modello si affianca e si contrappone poi quello riferito invece come "Outbound Open Innovation" che, pur essendo meno diffuso, è in crescita rispetto allo scorso anno e adottato dal 25% del campione. Comprende quelle iniziative volte a esportare stimoli di innovazione interna, soprattutto sviluppo di modelli di business a piattaforma, joint venture con altre realtà o licensing di prodotti.

È disponibile il nuovo libro
CLOUD e MULTICLOUD



ORDINA E RICEVI SUBITO LA TUA COPIA DEL LIBRO!

AL COSTO DI 35 EURO (Iva e spedizione inclusa!)

chiamaci allo 02.36580441
oppure scrivi a info@reportec.it