

LA BLOCKCHAIN SOTTO I RIFLETTORI DELL'IDC BANKING FORUM 2017

Blockchain, cognitive computing, PSD2 e instant payment i temi più discussi. La valuta elettronica è temuta e percepita come opportunità dal mondo finanziario.

a pag. 05



n° 195
mercoledì 22.02.2017

SOMMARIO

NetApp: i trend per
l'IT in trasformazione
pag.10

F-Secure acquisisce

Inverse Path

pag.12

Capgemini espande

le competenze con
nuove acquisizioni

pag.12

Le soluzioni

Symantec nel

portfolio di BT pag.12

LEXMARK PORTA IL DOCUMENT MANAGEMENT ALLE PMI

Il 2016 è stato un anno record per Lexmark. Pietro Renda, channel and supplies sales director di Lexmark Italia, illustra con orgoglio i dati forniti da IDC Research relativi al mercato italiano dei sistemi di stampa Laser che assegnano alla società un numero di unità vendute pari a 73.171, con un incremento del 95% rispetto alle 37.397



vendute nel 2015. Risultati che si basano su un modello di vendita completamente indiretto costituito da sei distributori (Computer Gross, Esprinet, LDM, Datamatic, Tech Data e Ingram Micro), che trattano sia i prodotti hardware sia i consumabili, e da oltre 4mila rivenditori, di cui 150 partner Silver, 30 partner Gold e 20 Diamond.

a pagina 03

IBM COGNITIVE SYSTEMS PORTA L'AI NEL DATA CENTER AZIENDALE

Una nuova divisione e una focalizzazione verso l'intelligenza artificiale per portare tutta la potenza di Watson sui System z.

a pagina 08



Partners Flip
anno VI - numero 195 settimanale

Direttore responsabile: Gaetano Di Blasio

In redazione: Riccardo Florio, Giuseppe Saccardi, Paola Saccardi.

Redazione: via Marco Aurelio, 8 - 20127 Milano
Tel 0236580448 fax 0236580444 www.partnersflip.it

Proprietà: Reportec srl, via Gian Galeazzo 2, 20136 Milano
Iscrizione al tribunale di Milano n°514 del 13/10/2011
Tutti i diritti sono riservati. Tutti i marchi sono registrati e di proprietà delle relative società.

MOBILE. IoT. CLOUD. SICUREZZA.

PER NOI NON FA DIFFERENZA.

Fortinet offre una piattaforma unica e ottimizzata,
che affronta tutte le minacce che mettono a rischio la tua realtà.

Piccola o grande, per noi non fa differenza.

Visita www.fortinet.it per maggiori informazioni.

FORTINET®

Sicurezza senza compromessi

Lexmark porta il document management alle PMI

Zeendoc for Lexmark è la piattaforma documentale sicura e il sistema di ricerca istantaneo delle informazioni per le esigenze del mercato SMB

di Riccardo Florio

Il 2016 è stato un anno record per Lexmark. **Pietro Renda**, channel and supplies sales director di Lexmark Italia, illustra con orgoglio i dati forniti da IDC Research relativi al mercato italiano dei sistemi di stampa Laser (dispositivi in formato A3 A4, bianco e nero e colore, sia mono sia multifunzione) che assegnano a Lexmark un numero di unità vendute pari a 73.171, con un incremento del 95% rispetto alle 37.397 unità vendute nel 2015. Un dato che alimenta l'obiettivo ambizioso di arrivare nel 2017 a vendere 100mila unità e di guadagnare un +10% di quota di mercato.

Si tratta di risultati ottenuti tramite un modello di vendita completamente indiretto costituito da sei distributori

(Computer Gross, Esprinet, LDM, Datamatic, Tech Data e Ingram Micro), che trattano sia i prodotti hardware sia i consumabili, e da oltre 4mila rivenditori, di cui 150 partner Silver, 30 partner Gold e 20 Diamond.

I 150 partner Silver sono seguiti da un gruppo di televendita di Lexmark, mentre i 50 partner con certificazioni Gold e Diamond hanno la possibilità di usufruire di un suppor-



Pietro Renda - Lexmark



to diretto di Lexmark nel processo di vendita presso i clienti.

Nell'offerta maggiormente a valore Lexmark si affida a 12 business solutions leader che si suddividono il territorio senza interferire tra loro e che, da oggi, hanno a disposizione una soluzione in più da proporre ai loro clienti.

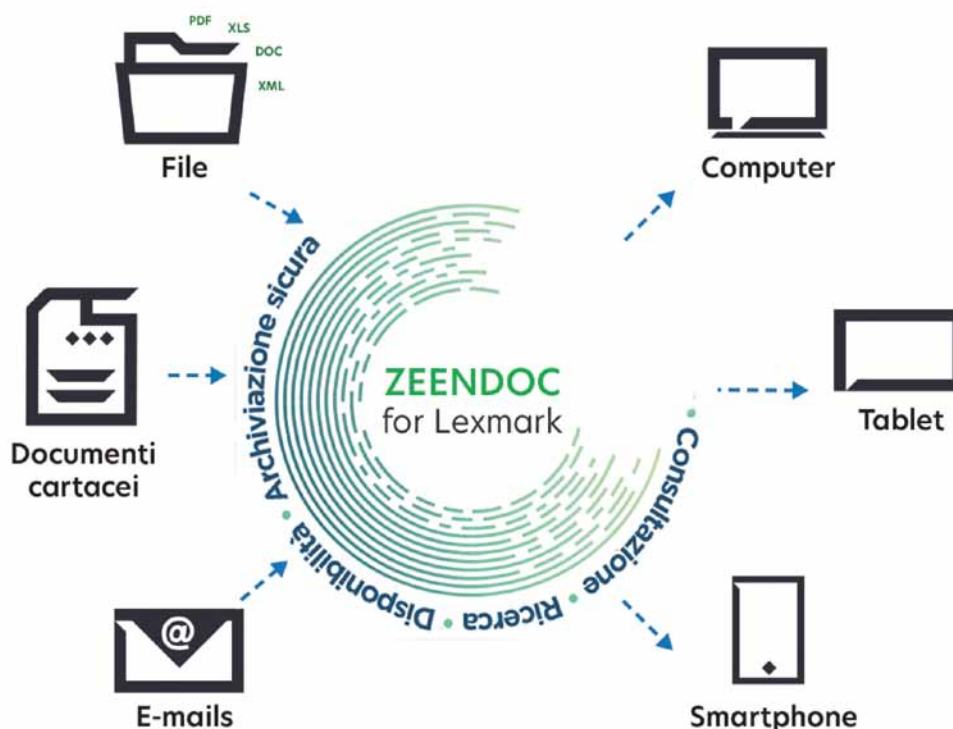
La piattaforma Zeendoc for Lexmark

Zeendoc for Lexmark è una piattaforma per il document management e la ricerca delle informazioni, integrata con i sistemi multifunzione Lexmark, risultato di una partnership con l'azienda franco svizzera Sage Informatique. La partnership con Zeen-

doc mette a disposizione dei clienti di Lexmark un'unica piattaforma documentale sicura e un sistema di ricerca istantaneo delle informazioni, integrato con i suoi dispositivi multifunzione. La soluzione permette di scandire i documenti attraverso un click sul touch-screen dei dispositivi MFP Lexmark e inviarli a Zeendoc grazie alla tecnologia Lexmark Solution Composer. La soluzione è già presente sul mercato francese e svizzero dove ha fornito nel 2016 ottimi risultati.

All'aspetto tecnico si abbina una collaborazione a livello commerciale e di marketing, che prevede l'integrazione della solu-

Acquisizione ♦ Elaborazione ♦ Condivisione



zione nel catalogo Lexmark e la predisposizione di azioni commerciali congiunte e promozioni per rivenditori e clienti.

«Zeendoc for Lexmark è una soluzione pensata appositamente per il segmento small business - ha precisato **Jean-francois Guiderdoni**, international development di Zeendoc - concepito da una PMI per le PMI. Innanzitutto si tratta di una soluzione di semplice utilizzo, dotata di un'interfaccia 'Google-like', che è possibile cominciare a utilizzare immediatamente e che si integra senza problemi all'interno dell'ambiente aziendale esistente. Ri-

solve i problemi relativi a una gestione documentale ad ampio spettro, tenendo conto degli aspetti di sicurezza, garantendo elevata rapidità di accesso alle informazioni e fornendo la capacità di estrapolare e riutilizzare le informazioni. Il tutto a un costo allineato con la capacità di spesa delle PMI».

La soluzione supporta un numero illimitato di utenti sfruttando un approccio Software as a Service che prevede la memorizzazione dei documenti in tre formati (di cui uno è il pdf/a) su tre data center a elevata disponibilità. Il trasferimento dei dati avviene su un canale sicuro

SSL-https o ftps e i documenti sono cifrati con AES e sottoposti a controlli regolari di integrità dei documenti (MD5).

Zeendoc for Lexmark è in grado di interagire con altri tool quali SAP e tutte le funzioni sono incluse nell'offerta entry level, comprese le tecnologie avanzate di Enterprise Content Management come la capacità di auto-apprendimento.

«La partnership con Zeendoc porta a Lexmark una soluzione ECM focalizzata sul settore SMB, costituito da aziende fino a 500 dipendenti, e veicolata tramite Canale - ha osservato **Etienne Ma-**

raval, marketing director for Southern Europe di, Lexmark -. L'abbiamo scelta sia per il suo valore tecnologico sia per il fatto di adattarsi molto bene al nostro canale di business solutions dealer, grazie a un modello d'offerta del tipo "pay per documenti flow". Rappresenta per noi un'opportunità per arruolare nuovi dealer anche fuori dal settore printing e un modo, per i dealer, di compensare la riduzione del costo per pagina potendo offrire un elemento di differenziazione all'interno dell'offerta MFP e un modo per aumentare il livello di fidelizzazione».

La blockchain sotto i riflettori dell'IDC Banking Forum 2017

Blockchain, cognitive computing, PSD2 e instant payment i temi più discussi. La valuta elettronica è temuta e percepita come opportunità dal mondo finanziario

di Gian Carlo Lanzetti

L'innovazione permea così a fondo il sistema delle banche che ogni istituto che si vuole adeguare al nuovo corso deve sempre più ragionare come se fosse una Technology Company, per esempio: «Già entro il 2018 le banche dovranno raddoppiare la loro capacità di sviluppare software se vogliono vincere la sfida digitale», ha sostenuto **Thomas Zink**, Associate Research Director di Idc Financial Insights, per il quale si assisterà altresì a una grande intensificazione negli accordi di partnership.

Accordi finalizzati non solo a fare innovazione dentro alla banca, ma anche nella distribuzione dei nuovi prodotti finanziari frutto di questo lavoro. Basti pensare che, sempre entro il 2018 e sempre stando allo scenario delineato da Zink, le banche dovranno accrescere di almeno cento volte il delivery di dati, rivoluzionando la cultura

operativa secondo i dettami del digitale.

Tre gli impegni: innovare, per diventare una impresa digitale; integrare capacità digitali nelle piattaforme e incorporare nuove tecnologie nel sistema informativo. La funzione IT sarà dunque chiamata a svolgere un ruolo di primo piano, promuovendo una rivoluzione unitamente ad altre funzioni aziendali, in una logica il più possibile di convergenza degli obiettivi da raggiungere.

Le priorità delle banche

I macro obiettivi saranno soprattutto due: aumentare il time to market per quanto riguarda i prodotti; fidelizzare e coinvolgere i clienti, secondo modalità nuove, in linea con il credo dell'innovazione digitale. A cominciare dalla messa in atto di strumenti per meglio comprendere i bisogni dei clienti, quindi ripensando la banca

stessa e i suoi modelli operativi. Ma non solo, anche sviluppando nuovi modelli di business da costruire attorno ai dati, che sempre più diventeranno l'asset fondamentale e vincente, attorno ai quali nasceranno anche nuove attività, probabilmente da sviluppare acquisendo aziende fintech specializzate.

Concetti ribaditi anche da **Fabio Rizzotto**, Senior Research & Consulting Director Idc Italia che vede nel fintech una minaccia per le banche tradizionali, in quanto potenziale concorrente, ma anche una opportunità, eventualmente da acquisire per una loro valorizzazione dal di dentro, evitando in questo modo di dover investire autonomamente. Cosa abbastanza rischiosa anche per la mancanza di skill.

«Non basterà – puntualizza il direttore della ricerca -, fare Digital Transforma-

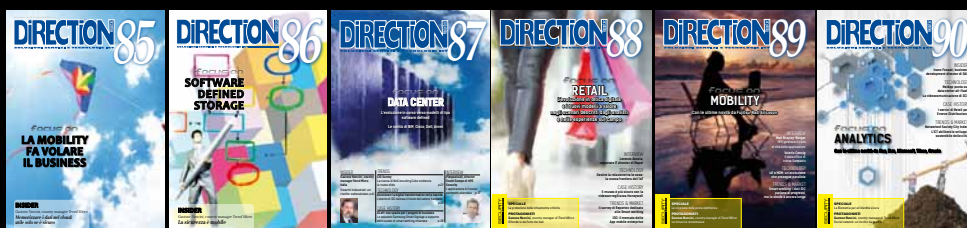


Fabio Rizzotto - IDC

tion sul front end, come peraltro già sta avvenendo, ma occorrerà mettere mano anche alle piattaforme che presidiano il back office, fino a oggi piuttosto trascurate».

Relativamente al 2017 una indagine di Idc segnala che le priorità per le banche saranno essenzialmente tre: al vertice la soddisfazione e l'engagement dei clienti, indi la compliance, e poi il miglioramento della efficienza operativa, anche in un'ottica di riduzione dei costi. Non meno importanti altri due impegni: la qualità del portafoglio e l'accelerazione del time to

ABBONATI A DIRECTION TI REGALIAMO LA SICUREZZA E IL CLOUD

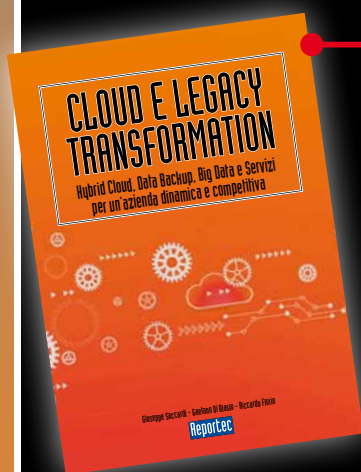


ABBONATI SUBITO A DIRECTION
A SOLI 50 EURO + IVA

RICEVERAI I 10 NUMERI DEL 2017 E,
IN OMAGGIO,
2 LIBRI

DEDICATI ALLA SICUREZZA IT
E AL CLOUD,
DEL VALORE DI 100 EURO

IN PIÙ TUTTI I WHITE PAPER,
I SURVEY E GLI EBOOK
CHE REPORTEC REALIZZERÀ
NEL CORSO DELL'ANNO



vai su
www.reportec.it/abbonamenti
e compila il modulo di abbonamento

market. Per la blockchain Rizzotto conferma l'interesse del mondo finanziario, oltre che di quello assicurativo, nel comprendere i metodi di utilizzo e i vantaggi per innovare e ridurre quindi i costi.

La blockchain in Intesa Sanpaolo e Banco BPM

La blockchain si pone trasversalmente a tutte queste priorità e soprattutto come innovazione da tenere sotto osservazione e da studiare, anche se non di immediato impatto sull'attività bancaria.

È il caso di Intesa San Paolo che vede nella blockchain una sfida importante e disruptive ma non nell'immediato però, osserva infatti a questo riguardo **Silvio Fraternali**, responsabile Area Strategie Operative Integrate di Intesa Sanpaolo Group Services: «Il 2017 sarà un anno di maturità per questa tecnologia. Ci aspettiamo per la stessa dei passi in avanti, in termini di modello operativo, per evitare che resti un semplice protocollo, mentre invece si prospetta come una infrastruttura che per certi versi ricorda il Web. Noi vediamo nella blockchain una innovazione in grado di ridisegnare diversi modelli di busi-



ness e di maggiormente coinvolgere clienti e partner».

I pagamenti transazionali sembrano rappresentare per questa banca uno degli ambiti di maggiore interesse, in quanto la blockchain può portare a un'ottimizzazione in termini di semplificazione ed efficienza.

Fraternali identifica nella Psd2 una grande opportunità, soprattutto per accrescere la centralità del cliente mentre il cognitive computing è già una tecnologia sperimentata da Intesa Sanpaolo, anche in questo caso il fronte prescelto e preferito è quello della ricerca di una maggiore efficienza verso clienti e dipendenti (autoapprendimento, per esempio).

«Il 2017 - aggiunge il manager -, lo passeremo soprattutto a verificare la execution di dette tec-

nologie, con l'obiettivo di ridurre i processi da 900 a 300, per essere capaci di coprire meglio l'ultimo meglio. Tra le cose da attivare rientra anche il change management, come condizione per la migliore implementazione del digitale».

La blockchain rientra anche nei programmi di Banco BPM, il nuovo istituto (terza banca italiana) nata dalla aggregazione di Banco Popolare e Banca Popolare di Milano. «Abbiamo studiato il problema - dice **Ottavio Rigodanza**, Ceo Società Gestione Servizi di detto istituto -, ma siamo giunti alla conclusione di rinviare ogni decisione al 2018, dopo il completamento del processo di fusione. Non per questo non investiremo nella digitalizzazione. Anzi nel nostro piano abbiamo allocato investimenti rilevanti al digitale,

primariamente però per facilitare i rapporti tra dipendenti e clienti, dando continuità di rapporti tra gli stessi anche al di fuori della banca».

La stessa considerazione vale per i sistemi cognitivi, mentre diverso è l'atteggiamento verso i big data: Banco BPM, come altre banche, è un grande utilizzatore di questi strumenti, per esempio per la gestione dei rischi e il governo della liquidità, però risulta ancora molto indietro, come riconosce lo stesso Rigodanza, nella valorizzazione di queste tecnologie in chiave di efficienza.

In conclusione nonostante la blockchain sia stata messa nel mirino, si valuta che per un'implementazione commerciale bisognerà pazientare qualche anno, probabilmente fino al 2020 secondo gli analisti di Idc.

IBM Cognitive Systems porta l'AI nel data center aziendale

Una nuova divisione e una focalizzazione verso l'intelligenza artificiale per portare tutta la potenza di Watson sui System z

di Riccardo Florio

Si amplia l'offerta di IBM con nuove tecnologie e soluzioni a supporto del processo di Digital Transformation sia sul versante server sia storage. Elementi centrali dei nuovi annunci sono l'aspetto infrastrutturale e il tema dell'intelligenza artificiale.

«IBM sta ripensando l'infrastruttura - osserva **Marco Uttili**, Director Systems di IBM Italia - per renderla elemento abilitante di un processo di trasformazione che vede il passaggio dalla focalizzazione sull'aspetto transazionale dei dati (system of record) a quello che si basa sull'analisi e l'estrazione di valore da dati di ogni tipo (insight system). L'infrastruttura a supporto di questo passaggio è di tipo ibrido e coniuga cloud privato, machine learning, risorse on-premise e cloud pubblico. Questo approc-

cio IBM intende portarlo all'interno di tutti i componenti dell'infrastruttura».

A supporto di questa visione strategica IBM ha creato una nuova divi-



Marco Uttili - IBM

sione denominata Cognitive Systems per portare le tecnologie di machine learning e di intelligenza artificiale a ogni azienda (non solo a quelle di grandi dimensioni) che voglia intraprendere questo percorso.

Tra le prime soluzioni veicolate dalla nuova di-

visione vi è Power AI (Artificial Intelligence) un framework pac-

chettizzato per le aziende che combina l'hardware dei processori Power ottimizzato per sfruttare i sistemi di accelerazione hardware di Nvidia (NVLink), con tecnologie software di autoapprendimento (Deep Learning).

Un'altra importante proposta di IBM Cognitive Systems è la disponibilità del machine learning all'interno del mainframe IBM (ovvero dei server della famiglia System z) con la possibilità per i clienti IBM di integrare all'interno del loro data center tramite private cloud alcune componenti tecnologiche derivate da

Watson, finora accessibili unicamente tramite cloud pubblico.

«Il processo tradizionale di apprendimento si basa su un'analisi dei dati in cui la maggior parte dell'attività viene svolta manualmente dai Data Analyst - ha spiegato **Andrea Negro**, server solutions sales manager di IBM Italia - Il machine learning che viene inserito all'interno di System



Andrea Negro - IBM





giornati in tempo reale. All'interno del settore "healthcare", il machine learning apre la strada a offerte di assistenza medica personalizzate, realizzate utilizzando dispositivi connessi tramite Internet of Things per raccogliere dati sui comportamenti e le interazioni delle persone e

z tramite IBM Machine Learning for z/OS automatizza il processo di interazione tra l'analista e il sistema, delegando al sistema molti aspetti di gestione. Questo approccio consente di accelerare molto il processo sollevando il Data Analyst da molto del lavoro che dovrebbe svolgere».

IBM evidenzia innumerevoli mercati in cui il machine learning creerà nuove opportunità. In ambito retail, per esempio, potrà essere utilizzato per la previsione delle vendite basandosi sui trend di mercato attuali, mentre nel settore finanziario sfruttato dagli advisor finanziari o dai broker per fornire suggerimenti basati su trend e movimenti di mercato ag-

delle macchine.

Storage sempre più flessibile, performante e versatile

IBM evidenzia come, anche nello storage, l'infrastruttura assuma un'importanza fondamentale a supporto dell'intelligenza artificiale. L'esigenza di analisi delle informazioni in tempo reale rende, infatti, essenziale poter differenziare la componente infrastrutturale di memorizzazione per scegliere quella più adatta alla differente natura dei dati, conseguendo maggiori prestazioni e riducendo i costi. «Dopo avere attraversato il primo decennio

del 2000 all'insegna dei processi di consolidamento, ci si torna ora a concentrare sul tema della distribuzione dei dati - sottolinea **Francesco Casa**, manager storage solutions di IBM Italia -, in base al presupposto che i dati devono poter essere memorizzati in modo differenziato in base al loro valore e alla loro natura». La flessibilità di scelta resta l'elemento centrale nella strategia storage di



Francesco Casa - IBM

IBM che, attraverso l'offerta Spectrum, già da tempo consente all'utente finale di scegliere la modalità di memorizzazione preferita.

«L'offerta Spectrum - ha continuato Casa - è disponibile come soluzione interamente software adatta a ogni tipo di har-

dware, come appliance, in modalità cloud come servizio erogato sull'infrastruttura IBM SoftLayer e anche come servizio cloud nativo sull'infrastruttura cloud di terze parti».

Nel 2016 la gamma Spectrum si è ampliata con l'introduzione di due nuove tasselli. Il primo è Spectrum CDM, un cruscotto per visualizzare e gestire funzioni di Copy Data Management in-place. La seconda novità riguarda l'offerta object storage, che IBM ha portato anche sul cloud con IBM Cloud Object Storage.

Per il 2017 alcune delle soluzioni Spectrum saranno rese disponibili in modi sempre più versatili. In particolare, IBM Spectrum Virtualize e IBM Spectrum Scale potranno "girare" anche su Container o Virtual Machine non IBM, mentre IBM Spectrum Archive sarà disponibile anche come servizio cloud.

Sul versante hardware viene aggiornata l'intera offerta IBM Storwize con modelli nativamente All Flash contraddistinti dalla sigla F (V5030F e V7000F) e dal 10 gennaio anche i sistemi storage di fascia enterprise della serie DS8000 sono disponibili come sistemi nativamente All Flash (DS8884F, DS8886F, DS8888F).

NetApp: i trend per l'IT in trasformazione

L'azienda delinea le direzioni di evoluzione del mercato storage e annuncia due nuovi sistemi All Flash di fascia entry e high end

di Riccardo Florio

In questo periodo di profonda trasformazione tecnologica, NetApp ha identificato sei trend che guideranno l'innovazione nel settore dello storage.

Mark Bregman, CTO di NetApp, sottolinea prima di tutto l'importanza dei dati, che continua ad aumentare poiché raccogliere e gestire l'informazione è ormai diventato "il" business e non un meccanismo a supporto del business. Una seconda aspettativa è l'arrivo di nuovi modelli perché la focalizzazione sui dati richiede nuovi servizi integrati e interoperabili per risolvere problemi complessi di ogni tipo i quali, a loro volta, contribuiranno a generare un cambiamento nelle piattaforme tecnologiche e nell'ecosistema a loro supporto. A sostegno di questo punto di vista NetApp richiama la diffusione di Amazon Web Service come esempio di una nuova piattaforma che è diventata elemento abilitante

di nuovi servizi e motore per un nuovo ecosistema di partner.

Il terzo trend è il cloud, che sta diventando catalizzatore e acceleratore del business anche in Italia, dove sempre più aziende scelgono di spostare i loro workload nella nuvola.

«Tra i nostri clienti osserviamo molto fermento - sottolinea **Roberto Patano**, senior manager Systems Engineering di NetApp - per comprendere in che modo sfruttare le opportunità del cloud per operare processi di trasformazione aziendale. Questo ha un'importante ricaduta sullo storage in aspetti quali, per esempio, il backup. A tale riguardo, vorrei ricordare che NetApp ha da poco annunciato un servizio per effettuare anche in locale il backup dei dati di Office 365, indirizzato alle aziende che vogliono mantenere anche in casa i propri dati». Un altro trend riguarda la progressiva affermazione di

nuove tecnologie che puntano a diventare standard "de facto" mano a mano che ci si addentra all'interno del processo di digital transformation. Si pensi, per esempio, alle tecnologie DevOps con modelli di propagazione basati su micro servizi e "mashup" così come all'ormai diffusissimo supporto di Open Stack o all'affermazione delle tecnologie Docker.

Si amplia, diversifica e si fa più flessibile la disponibilità di tecnologie storage e di data management. Tra queste vi è, innanzitutto, lo sviluppo che stanno avendo i dischi a stato solido in termini di capacità e prestazioni, mentre il costo si riduce. Un tema tecnologico importante sarà quello di creare le condizioni per sfruttare gli IOPS forniti dai dischi SSD perché il collo di bottiglia, secondo NetApp, è tornato a essere sui server che non riescono a mettere a disposizione un canale di comunicazione sufficientemente ve-



Roberto Patano - NetApp

loce. D'altronde, NetApp sottolinea come la sua soluzione all flash AFF A700 sia in grado di fornire oltre 2milioni e 400mila IOPS in un tempo medio di risposta di 0,69 millisecondi (dati: Storage Performance Council SPC-1 Result). Vi è e poi il tema dell'iperconvergenza, rispetto al quale l'attesa è per le soluzioni di seconda generazione che promettono di affrontare in modo più strutturato la Quality of Service, garantendo prestazioni accuratamente misurabile a supporto delle esigenze aziendali e degli SLA.

Il sesto e ultimo trend è quello della consumerizzazione dell'IT; un processo avviato da tempo, che NetApp vede in prosecuzione, e che porterà a una maggiore integrazione di servizi e soluzioni pensati per semplificare al massimo l'esperienza d'uso.

«NetApp - ha spiegato Patano - grazie al processo di trasformazione attuato negli ultimi due anni, non

è più solo un'azienda che sviluppa sistemi storage, ma vanta una strategia e un portfolio per la data fabric che mette a disposizione l'intera infrastruttura a supporto della memorizzazione e gestione dei dati: file, storage e a blocchi e a object, software-defined, apertura al cloud, gestione, virtualizzazione, hardware e commodity. Un intero ecosistema che permette ai nostri clienti di scegliere. A ciò si aggiungono gli accordi a largo spettro con i principali vendor software».

Due nuovi sistemi storage All flash

NetApp ha rilasciato due nuovi sistemi storage che

completano la famiglia All Flash FAS (AFF) Serie A, affiancandosi ai modelli AFF A300 (midrange) e AFF A700 (high end) annunciati lo scorso settembre. Si tratta dei sistemi AFF A200 e AFF A700s che hanno la caratteristica di poter ospitare anche dischi interni.

Il primo dei due modelli è un sistema entry level di dimensioni 2U dotato di un processore a 12 core (lo stesso utilizzato dal modello AFF 8020) e con una capacità di memoria fino a 64 GB. Per ogni controller prevede 2 porte 10GbE per le applicazioni di Cluster interconnect, 4 porte UTA2 (16Gbps FC oppure 10 GbE) per la connetti-

ività verso l'host e 2 porte da 12Gb mini-HD SAS per la connessione di storage esterno.

Il sistema storage AFF A700s è una soluzione di fascia alta, di dimensioni 4U, pensata per applicazioni aziendali esigenti, analytics e integrazione cloud, che dispone di CPU a 72 core, di una capacità di memoria fino a 1024 GB (come il modello AFF A700) e dotata di 4 porte 40 GbE QSFP.

Come tutti i sistemi della famiglia AFF, anche i due nuovi modelli sono pensati per potersi connettere a cloud pubblici come AWS, Azure, IBM Cloud e altri, pur garantendo la massima visibilità e controllo dei

dati attraverso il cloud e su ambienti on-premise.

«L'array AFF A200 è una soluzione che sono convinto avrà molto successo nel mercato italiano - ha osservato Patano - e tra le piccole e medie aziende che non potevano permettersi una soluzione All-flash ma che, in questo modo, potranno accedere a una soluzione ad alte prestazioni con una scalabilità elevatissima. AFF A700s è una soluzione adatta per chi deve crescere soprattutto in modo orizzontale ovvero alle applicazioni che non richiedono una straordinaria capacità di memorizzazione ma, invece, prestazioni molto elevate».

DE gustare
alla scoperta dei sapori d'Italia

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

www.de-gustare.it

The advertisement features a collage of various food-related images and text. At the top, there is a logo with a fork and the word 'DE' in a stylized font, followed by 'gustare' in a red serif font. Below this, the tagline 'alla scoperta dei sapori d'Italia' is written in a smaller font. The main text is a bold, black headline that reads 'giornalisti, enologi, chef, nutrizionisti, esperti alimentari vi promettono un'esperienza nuova'. Below the headline, there are several smaller images and text blocks. On the left, there is a collage of food-related images, including a carrot, a glass of coffee, and a bottle of wine. In the center, there is a screenshot of a website or magazine page with the text 'TORTA QUADRATA CON FRUTTA SECCA E MARMELLATA DI ALBICOCCHES'. On the right, there is a photo of a chef in a white uniform, with the text 'La corsa del RE' and 'DEgustare' visible. At the bottom, the website address 'www.de-gustare.it' is written in a large, white, bold font.

ACCORDI

F-SECURE ACQUISISCE INVERSE PATH

F-Secure, esperta in cyber security, ha annunciato l'acquisizione di Inverse Path, società fornitrice di servizi di sicurezza per i settori dell'avionica, l'automotive e il controllo industriale. L'azienda di consulenza Inverse Path si inserisce nel settore del mid-market e delle aziende Fortune 500 con un focus di esperienza nella sicurezza hardware e nella protezione di sistemi embedded critici. Un esempio di soluzione è la USB Armory, una scheda USB con un intero computer integrato progettato per fornire una piattaforma portatile per applicazioni di sicurezza personali. Secondo **Jyrki Tulokas**, Executive Vice President, Corporate Strategy and Development di F-Secure, l'acquisizione andrà a rafforzare la posizione di F-Secure come fornitore di servizi di consulenza gestiti di cyber security di alto livello. «Inverse Path è stata una delle prime aziende a pubblicare ricerche sulla sicurezza del veicolo, e ora usano questa esperienza per aiutare i produttori di telematica per auto e veicoli a proteggere i loro prodotti - ha spiegato Tulokas -. Con questa operazione, rafforziamo la posizione di F-Secure come

leader globale nella cyber security con un talento riconosciuto nel settore». Il fondatore di Inverse Patch, **Andrea Barisani**, sarà accolto nel team mondiale di consulenti di cyber security di F-Secure e guiderà l'Hardware Security. Barisani è un esperto di difesa delle grandi infrastrutture, di test di penetrazione e di revisione di codice (code auditing), con un focus particolare su ambienti di sicurezza critici. «Siamo orgogliosi che la nostra esperienza sia stata riconosciuta da un'azienda come F-Secure. Insieme possiamo sviluppare nuove capacità per fornire un servizio migliore ai nostri clienti attuali e futuri» ha commentato Barisani.

ACCORDI

CAPGEMINI ESPANDE LE COMPETENZE CON NUOVE ACQUISIZIONI

Il provider mondiale di servizi di consulenza, tecnologici e di outsourcing, Capgemini, ha annunciato l'acquisizione di due società, *Idean*, realtà che sta crescendo nell'ambito della consulenza e progettazione digitale, e *TCube Solutions*, società specializzata in soluzioni e servizi assicurativi nel ramo danni e infortuni. Le due società portano al Gruppo nuove competenze e in particolare, *Idean*, consente di offrire servizi

strategici e di progettazione focalizzati sul cliente e sull'esperienza digitale e permetterà di estendere la rete di Digital studios. *Idean* si occupa di supportare le aziende nello sviluppo di opportunità strategiche, nel progettare e realizzare esperienze digitali, nel supportare il cambiamento culturale attraverso lo sviluppo di nuove competenze nel modo di lavorare e nel design thinking. L'offerta di *TCube Solutions*, invece, abilita la gestione integrata delle policy, la fatturazione, richieste di risarcimento, sistemi di riassicurazione e capacità strategica di gestione dei dati. Fondata nel 2007, la società ha costruito un team di 300 persone in grado di soddisfare le necessità di system integration e customer experience dei clienti del settore insurance in Nord America e Regno Unito.

ACCORDI

LE SOLUZIONI SYMANTEC NEL PORTFOLIO DI BT

Il provider mondiale di servizi e soluzioni di comunicazione, BT, e Symantec, società attiva nel settore della sicurezza informatica, hanno annunciato l'integrazione della più recente tecnologia di Symantec nel portfolio di managed security services di BT. A seguito di questo accordo, i clienti

di BT beneficeranno di una maggior visibilità del traffico internet in ingresso e di una semplificata amministrazione della sicurezza di rete e della infrastruttura cloud ibrida. Due nuovi prodotti di Symantec si aggiungeranno all'attuale servizio Symantec Blue Coat ProxySG per rafforzare il portfolio Managed Web Security di BT: Symantec SSL Visibility Appliance e Symantec Cloud Service. Symantec SSL Visibility Appliance, spiega BT, permette alle organizzazioni di evitare, a costi contenuti, di ritrovarsi privi di informazioni circa il traffico dati criptato che attraversa le reti. Con SSL Visibility Appliance si dispone sul traffico criptato di visibilità e del controllo necessario per garantire la compliance alle proprie policy di privacy, alla regolamentazione e all'utilizzo accettabile. Symantec Cloud Service offre una copertura globale e assicura ai device degli utenti una protezione always-on da malware, virus e minacce avanzate. L'accordo copre anche l'accesso alla piattaforma Management Centre di Symantec funzionale ai nuovi Symantec SSL Visibility Appliance e Symantec Cloud Service.