

IL CLOUD SERVER, SENZA RINUNCIARE A FLESSIBILITÀ E VELOCITÀ

Attraverso l'offerta strutturata Stellar Server Cloud, CoreTech mette a disposizione di system integrator, software house e web agency server virtuali dedicati, scalabili, sicuri e ad alte prestazioni.

STELLAR
SERVER CLOUD ENTERPRISE-CLASS

a pag. 06

TOSHIBA CLIENT SOLUTIONS, LA NUOVA ANIMA DEI PC 100% B2B

Uscita dal mercato consumer, la divisione pc di Toshiba si focalizza, puntando sull'elevata customizzazione dei componenti, fattori forma e destinazioni d'uso, IoT in primis. Massimo Arioli, Head B2B Sales & Marketing, presenta il nuovo marchio Toshiba Client Solutions destinato a quella che, a tutti gli effetti, è una sussidiaria del gruppo Toshiba.



Si inaugura un nuovo corso che vede Toshiba Client Solutions uscire dal

mercato consumer (vendute strutture e operation, ma tenuti marchi storici, come il Satellite) per focalizzarsi sul mercato b2b. «Il nuovo assetto libera risorse eliminando i costi della precedente struttura societaria e le perdite registrate sul mercato consumer e rende l'azienda più agile, grazie a

un'organizzazione più specializzata e un reporting più chiaro» spiega il manager.
a pagina 03

TECH DATA ANNUNCIA SMALL BUSINESS SERVER

Small Business Server in edizione cloud di nuovo sul mercato in una versione più flessibile e adatto per piccole e medie aziende.

a pag. 05

SOMMARIO

Nuove certificazioni di Equinix per i mercati verticali

pag.08

In arrivo l'ICT Solutions Day di Allnet.Italia

pag.08

ZTE e VEON assieme per la virtualizzazione delle reti

pag.08

Partners Flip
anno VI - numero 201 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.

ABBONATI A DIRECTION TI REGALIAMO LA SICUREZZA E IL CLOUD

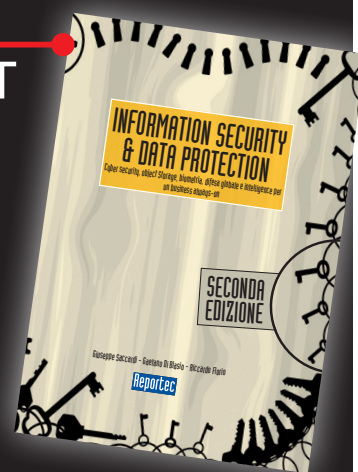
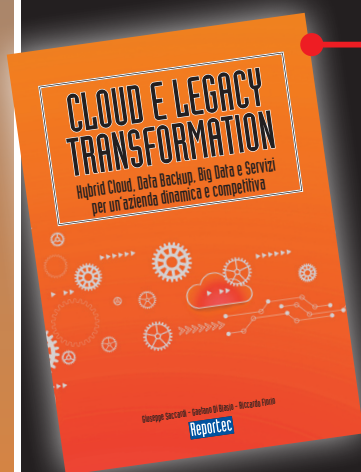


ABBONATI SUBITO A DIRECTION
A SOLI 50 EURO + IVA

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

Toshiba Client Solutions, la nuova anima dei pc 100% b2b

Uscita dal mercato consumer, la divisione pc di Toshiba si focalizza, puntando su elevata customizzazione di componenti, fattori forma e destinazioni d'uso, IoT in primis

di Gaetano Di Blasio

A livello corporate Toshiba sta ancora attraversando una fase di ristrutturazione, ma nell'ambito dei pc è da tempo operativo un piano di rilancio che quest'anno porterà a conteggiare profitti ed entro l'anno fiscale 2020 permetterà un'evoluzione stabile con il ritorno alla crescita.

Parlando proprio all'indomani dell'annuncio riguardanti le gravi perdite della divisione energy, **Massimo Arioli**, Head B2B Sales & Marketing, prende subito le distanze dalla corporation, presentando il nuovo marchio Toshiba Client Solutions destinato a quella che, a tutti gli effetti, è una sussidiaria del gruppo Toshiba.

Si inaugura così un nuovo corso che vede Toshiba Client Solutions uscire dal mercato consumer (vendute strutture e operation, ma tenuti marchi storici, come il Satellite) per focalizzarsi sul mercato b2b.

«Il nuovo assetto libera risorse eliminando i costi della precedente struttura societaria e le perdite registrate sul mercato consumer (peraltro la società continua a investire il 6% in ricerca e sviluppo, ma ora solo sul b2b – ndr) e rende l'azienda più agile, grazie a un'organizzazione più specializzata e un reporting più chiaro», afferma Arioli aggiungendo: «Si respira l'eccitazione di una startup, in un'azienda con trent'anni d'esperienza».

Del resto, la nuova Toshiba Client Solutions si presenta, come spiega il manager italiano, con una mentalità nuova e una strategia che guarda ben oltre il pc.

Il "client" del nuovo brand abbraccia dispositivi tra i più disparati con un mirino puntato sul mondo IoT (Internet of Things), per il quale sono già pronte diverse soluzioni, solo alcune delle quali attual-

mente disponibili, ma sul mercato asiatico.

Al centro della strategia due punti di forza: la storica esperienza sui dispositivi mobile e un aumentata capacità di customizzazione, che non si limita alla scelta dei componenti interni al pc, ma si espande alla creazione di dispositivi dai fattori forma più disparati e dotati di specifiche funzionalità per diverse destinazioni d'uso: dal pc al terminale per la domotica, dal greggio indossabile all'hub delle comunicazioni, dal registratore dei dati generati da un autoveicolo al gateway M2M rinforzato. «È attesa una forte crescita del mercato relativo ai dispositivi d'elaborazione in ambiti come l'intrat-

tenimento, l'automotive, la sanità, la sicurezza e varie altre applicazioni in ambito domestico», evidenzia Arioli, sottolineando che Toshiba può vantare numerosi punti di forza ed elevata esperienza riguardo tanti aspetti tecnologici, quali sensori e componentistica, sistemi operativi, software e firmware wireless, alta affidabilità, sicurezza. L'obiettivo, dichiara Arioli, è: «focalizzarci sul valore e non sui volumi, consapevoli che il mercato dei dispositivi è in crescita ma sta cambiando». Da qui la spinta sulla customizzazione, che si basa sulle suddette competenze e sul possesso delle fabbriche, impostate su standard di elevata quali-



Toshiba Portégé Tecra X40

tà, con controlli accurati, che arrivano anche al disassemblaggio totale di un dispositivo a campione. La produzione è esclusivamente realizzata da Toshiba, e comprende tutto, compreso il BIOS, con un tasso di guasto bassissimo, evidenzia Arioli, che rimarca: «Continuiamo a offrire la garanzia "reliability": se un pc si guasta nel primo anno, lo ripariamo e rimborsiamo l'intero costo d'acquisto. Nessun'altro, neanche ricorrendo ad accordi con società di assicurazioni, arriva a tanto».

Il controllo sulle fabbriche consente di fornire linee customizzate in due o tre settimane al massimo.

Le nuove soluzioni

In attesa delle soluzioni innovative IoT, è possibile osservare le nuove proposte per il mercato business, a cominciare dai sistemi Toshiba Mobile Zero Client (TMZC), che sono completamente "nudi" a differenza di altre soluzioni che utilizzano un pc (più o meno thin client) per supportare la logica VDI con diverse forme di virtualizzazione. In sostanza, lo zero client di Toshiba è un hardware dedicato senza sistema operativo, né disco rigido,

né memoria SSD.

Di fatto è un terminale che si appoggia al data center aziendale o al cloud (Toshiba offre Microsoft Azure, con virtualizzazione VmWare o Citrix) e non può operare offline. Si tratta di una soluzione pensata per il lavoro in mobilità, ma per applicazioni specifiche: sono attivi alcuni esempi in ambito sanitario, dove i terminali sono a disposizione degli addetti su apposite rastrelliere.

«Le soluzioni TMZC offrono 3 vantaggi in particolare: flessibilità, leggerezza e comodità per una mobilità estrema; massima sicurezza (no storage, no dati, no rischio); minimo TCO (tutto gestito centralmente). Un solo contro che, ad alcuni potrebbe apparire un vantaggio: si rinuncia al BYOD (Bring Your Own Device). La disponibilità di connessione infatti non è più un problema.

In ogni caso, Toshiba re-

alizza anche più tradizionali soluzioni "fat" e thin client, laddove occorra soddisfare esigenze diverse.

Tre i sistemi più recenti: Portégé X20W-D, Portégé X30 e Tecra X40. Il primo è un "2 in 1" caratterizzato da un'estrema sottigliezza (15,4 mm di spessore e un peso di 1,1 kg), con possibilità d'utilizzo come tablet grazie alle cerniere che consentono una rotazione a 360 gradi.

Equipaggiato con processori Intel Core (serie U) di settima generazione, il dispositivo si presenta con una batteria accreditata di una durata da 16 ore e la tecnologia "step charge" che fornisce 4 ore di operatività con una ricarica di 30 minuti.

Il colore del case, comune agli altri dispositivi è blu scuro (più precisamente chiamato Onyx Blue), mentre le cerniere sono leggermente dorate (l'effetto non è pacchiano

come viene da pensare). Caratteristiche di sicurezza comprendono il Secure-Pad con lettore di impronte e la videocamera IR per l'identificazione del volto, oltre al supporto Intel Authenticate e Windows Hello. A ciò si aggiunge la Trusted Platform Module 2.0 per la crittografia dei dati.

A queste caratteristiche, i modelli Portégé X30 e Tecra X40 aggiungono Windows 10 Pro, lo chassis in lega di magnesio per l'assorbimento degli urti, la tecnologia hybrid cooling. Entrambi dispongono di display Full HD (1920 x 1080) anti-riflesso con tecnologia opzionale In-Cell Touch (che permette di oscurare la vista laterale per garantire una maggiore riservatezza, ma conservando le funzionalità touch.

Per chi vuole ampliare l'usabilità è disponibile la nuova Thunderbolt 3 Dock, che garantisce alimentazione, una porta display e una serie di nuove porte per semplificare e rendere più flessibile il mobile working, tra cui due USB Type-C, una USB 3.0 full-size, una porta HDMI e uno slot microSD Card. Inoltre, è disponibile sui dispositivi anche un lettore SmartCard.



Tech Data annuncia Small Business Server

Small Business Server in edizione cloud di nuovo sul mercato in una versione più flessibile e adatto alle piccole e medie aziende

di Giuseppe Saccardi

Tech Data ha recentemente reso disponibile all'interno del proprio Cloud Solution Store basato sulla piattaforma StreamOne, la soluzione Small Business Server in una versione che evidenzia essere più flessibile proprio grazie all'utilizzo in cloud.

Il prodotto continua a racchiudere in un'unica soluzione, evidenzia l'azienda, ciò di cui i clienti di piccole e medie dimensioni hanno bisogno per modernizzare e rendere flessibile la propria infrastruttura Server.

I benefici si estendono al canale di rivendita, che ha la possibilità di accedere alla soluzione all'interno di StreamOne, la piattaforma di fatturazione e di provisioning Cloud di Tech Data. Small Business Cloud Server è un prodotto che include numerose soluzioni Microsoft basate sul cloud, compresi Microsoft Office 365, Microsoft Azure, le principali componenti di Microsoft Operations Ma-

agement Suite, e se richiesto Microsoft SQL Server, ulteriori Virtual Machines, Backup, e cetera, tutte disponibili tramite il Cloud Solution Store di Tech Data nell'ambito del programma Microsoft Cloud Solution Provider (CSP).

In pratica, i rivenditori hanno la possibilità di proporre l'intera gamma di soluzioni Microsoft, insieme ad altre proposte complementari, attraverso un unico portale nonché sfruttare le funzioni di monitoraggio e fatturazione della piattaforma Tech Data per gestire i propri account cliente.

Svariati gli aspetti salienti della soluzione per i rivenditori. Tra questi:

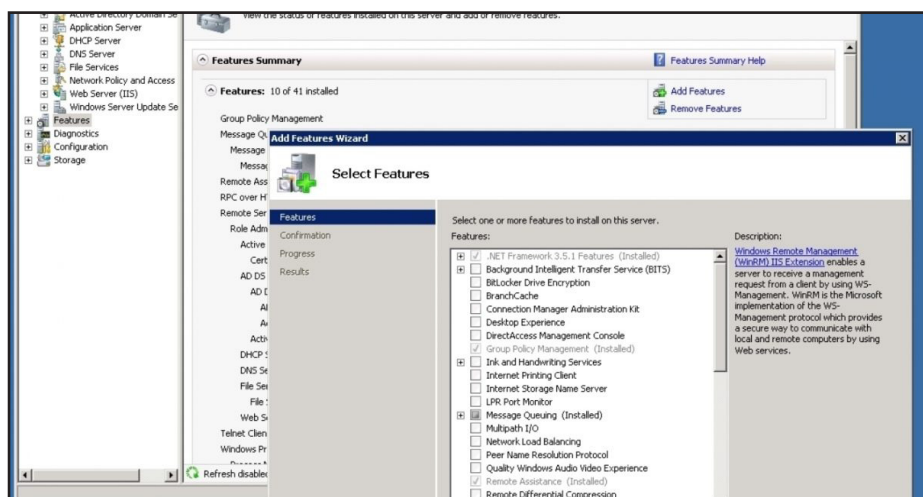
- Nessun investimento iniziale: è sufficiente migrare il cliente a una

formula in abbonamento mensile

- Pacchetti preconfigurati "click to run" o possibilità di configurare le proprie opzioni in modo personalizzato
- Impostazione di limiti di budget mensili per l'utilizzo e ricezione di notifiche automatiche quando vengono raggiunte le soglie preimpostate
- Suite di risorse di formazione tecnica e commerciale per Azure
- Gestione delle soluzioni da remoto
- Possibilità di optare per una soluzione gestita in toto da Tech

Data

«Tech Data è attualmente l'unico distributore italiano in grado di offrire la soluzione Small Business Server in cloud, che posiziona il rivenditore come consulente di fiducia per i propri clienti garantendo loro massima flessibilità, capacità di lavorare da qualsiasi dispositivo, ovunque e in qualsiasi momento grazie all'accesso remoto. Le applicazioni esistenti possono essere migrate, le nuove applicazioni aggiunte facilmente e in totale sicurezza», ha commentato **Silvia Zagaria**, Business Unit Manager di Tech Data Italia.



Il cloud server, senza rinunciare a flessibilità e velocità

STELLAR
SERVER CLOUD ENTERPRISE-CLASS

Attraverso l'offerta strutturata Stellar Server Cloud, CoreTech mette a disposizione di system integrator, software house e web agency server virtuali dedicati, scalabili, sicuri e ad alte prestazioni

di Riccardo Florio

Coniugare prestazioni elevate, scalabilità, flessibilità, continuità del servizio e sicurezza è una delle esigenze primarie delle aziende che operano attualmente nel complesso scenario della digital transformation. Sempre più aziende si indirizzano alle opportunità offerte dal cloud ma, non sempre, la qualità dei servizi è all'altezza delle aspettative. Molte offerte presenti sul Web sono rivolte prevalentemente agli sviluppatori per ambienti di test e pre produzione. Attraverso l'offerta Stellar Server Cloud, CoreTech mira a prendere le distanze da offerte eco-

nomiche e di incerto livello per indirizzarsi ad aziende le cui esigenze richiedono di coniugare server in grado di fornire prestazioni elevate e costanti nel tempo, con la flessibilità del cloud. I server cloud Stellar sono progettati esclusivamente per ambienti di produzione, macchine che devono rimanere attive H24 per 365 giorni l'anno. L'offerta CoreTech si indirizza a system integrator, software house, web agency, proponendo, in forma di servizio, server di classe enterprise che includono tutti gli "optional" a un costo interessante, affiancati da un supporto di

alto livello qualitativo.

Le caratteristiche dell'offerta Stellar Cloud Server di CoreTech la rendono particolarmente adatta alle architetture infrastrutturali e applicative per applicazioni quali:

- Server di posta per le aziende;
- Server di autenticazione e file sharing;
- Server per software applicativi quali ERP e sistemi di contabilità/gestionali;
- Server Remote Desktop/Terminal Service;
- Server per Database MySQL e Microsoft SQL.

Stellar Server Cloud

Stellar Server Cloud è un'offerta di servizi di Virtual Private Server (VPS) forniti in modalità cloud, con cui CoreTech mette a disposizione un ambiente virtuale ospitato su hardware condiviso in configurazione cluster high availability, con l'assegnazione di risorse dedicate e garantite (CPU, RAM, spazio disco), senza correre rischi di interferenza con altri sistemi virtuali presenti all'interno del medesimo hardware.

In tal modo, il provider italiano riesce a coniugare i vantaggi di un costo contenuto (consentiti dall'utilizzo di hardware condiviso) con un livello di prestazioni e flessibilità all'altezza di un server fisico dedicato così da poter far fronte alle esigenze degli ambienti di produzione.

L'utente mantiene la possibilità di avere accessi amministrativi e di poter personalizzare il proprio



ambiente. Tramite una singola console di gestione, la piattaforma Sygma, è possibile svolgere azioni di Avvio, Arresto, Reboot, Reset del server, nonché verificare le risorse utilizzate, effettuare Snapshot così come il ripristino da Snapshot precedentemente memorizzati, programmare il backup della Virtual Machine e testare l'attività di restore, modificare le regole di firewall, accedere in console e molto altro. Un apposita app per iOS e Android rende disponibile la piattaforma di gestione anche da smartphone e tablet.

Il setup iniziale del server è completamente gratuito e le norme contrattuali comprendono il supporto pre e post vendita erogato da tecnici con esperienza di Senior System Administrator, per ottenere assistenza su ogni fase del servizio, inclusa la migrazione dei server nel cloud, la gestione e l'analisi dei guasti. Per favorire una configurazione in linea con le esigenze aziendali, CoreTech mette anche a disposizione un configuratore online (https://www.coretech.it/it/cloud/cloud_server/configuratore_cloudserver.php). Il servizio può anche essere testato gratuitamente per 30 giorni.

Le prestazioni di un ambiente dedicato

A livello tecnologico, CoreTech mette a disposizione l'architettura Small Cloud Cluster ad alte prestazioni. Ogni Small Cloud Cluster è, infatti, formato da 3 host VMware ospitati su server HP DL360 di ultima generazione, con doppio processore Intel Xeon E5 v3, 192 Gbyte di RAM, doppia scheda di rete (fisica) e alimentatore ridondato.

A livello di "core" la corrispondenza tra core fisico e core virtuale è 1:1, la RAM garantita è allocata interamente a un unico utente e sono garantite performance minime in termini di megabyte/secondo per l'I/O Disk.

A livello di connettività i Server Cloud Stellar mettono a disposizione un IP pubblico dedicato a cui è possibile aggiungerne altri a seconda delle necessità. Ogni server ha a disposizione 100 Mbps di banda. L'offerta Stellar offre elevata flessibilità e scalabilità, con la possibilità di modificare in qualsiasi momento le configurazioni di core, RAM e storage delle macchine virtuali. Le risorse storage sono collegate a ogni host VMware tramite una doppia connessione

SAS a 12 Gbps a due controller, così da garantire anche la fault tolerance. I dischi SAS sono configurati in più volumi RAID 6 per aumentare ulteriormente l'affidabilità.

Ogni Cloud Server Stellar è protetto da un firewall di front end e da un firewall di back end, eventualmente escludibile associando direttamente l'IP pubblico al server o a un proprio firewall. CoreTech offre anche la possibilità di avere un firewall virtuale dedicato basato su tecnologia Kerio Control.

Inoltre, per ogni azienda utente viene creata una VLAN dedicata e isolata. È presente un sistema di backup dei Server Cloud

disco non costituiscono un requisito determinante.

Alle situazioni in cui, invece, sono richieste massime prestazioni a livello sia di CPU sia di I/O del disco, si indirizza l'offerta Stellar Classe S, che ha un costo mensile di 108 euro.

Il metodo di pagamento proposto da CoreTech prevede un prezzo fisso a canone mensile per l'uso di ogni VPS anziché basarsi su un approccio pay per use su base oraria. Questo modello, secondo Coretech, oltre a fornire un costo prevedibile facilmente correlabile al ROI, risulta più adatto e meno costoso nelle condizioni di uso continuativo, in cui il server cloud viene sfruttato sia per le attività

STELLAR CLASSE C	STELLAR CLASSE S	STELLAR CLASSE X
		
I Server Cloud di Classe C sono l'ideale per applicazioni con finalità generiche dove la velocità I/O disco non è elemento determinante.	I Server Cloud di Classe S sono l'ideale per applicazioni che richiedono massime prestazioni CPU ed avanzate prestazioni I/O disco.	I Server Cloud di Classe X sono la scelta obbligata per applicazioni che richiedono massime prestazioni CPU e performance I/O disco equivalenti a quelle di server fisici dedicati.

su uno storage separato connesso in iSCSI a ogni hypervisor.

Un'offerta strutturata

I servizi Stellar di CoreTech sono erogati in tre opzioni commerciali. L'offerta entry level (Stellar Classe C) ha un costo di 50 Euro/mese e prevede server in cloud adatti per applicazioni con finalità generiche, in cui le prestazioni di I/O del

di sviluppo sia per quelle di produzione.

Il costo del servizio include anche una serie di servizi aggiuntivi di backup (Snapshot, VM backup su altro storage, backup dei dati con agente 1Backup), sicurezza (firewall condiviso), monitoraggio (console di monitoraggio e gestione alert). Per ulteriori approfondimenti sull'offerta <https://stellar.pro/it/>

STRATEGIE

NUOVE CERTIFICAZIONI DI EQUINIX PER I MERCATI VERTICALI

Equinix, società americana che offre soluzioni di interconnessione, data center e servizi correlati, ha annunciato di aver ottenuto nuove certificazioni per mantenere il suo impegno a fornire la massima conformità alle normative richieste dai propri clienti nei mercati verticali ed enterprise. Le certificazioni riguardano i tre nuovi standard FISMA/NIST (federale), HIPAA (Sanità) e ISO 22301 (enterprise). In più, oltre alle tre nuove certificazioni, Equinix ha anche ampliato il numero di data center International Business Exchange (IBX) conformi agli standard SOC 2 Type 2 e PCI DSS. Più in dettaglio, per quanto riguarda l'area EMEA, dei 65 data center IBX presenti, 28 hanno ottenuto la certificazione SOC 2 Type 2 nel 2016. Per gli altri data center IBX è prevista la certificazione entro nel 2017. La sigla SOC 2 Type 2 indica uno standard progettato per aziende di tecnologia, in particolare i data center, i servizi IT gestiti, i fornitori SaaS e altre aziende che offrono servizi basati sulla tecnologia e il cloud computing. I criteri alla base

del SOC (2) si riferiscono ai cinque Trust Service Principles (TSP) relativi a sicurezza, riservatezza, integrità di elaborazione, disponibilità e privacy. Sam Kapoor, chief global operations officer di Equinix ha commentato: "La conformità alle normative è la massima priorità per Equinix per fornire la garanzia di sicurezza e business continuity ai nostri clienti".

EVENTI

IN ARRIVO L'ICT SOLUTIONS DAY DI ALLNET.ITALIA

Il distributore a valore aggiunto, Allnet.Italia, si prepara per accogliere system integrator, ISP, reseller e installatori, alla terza edizione dell'ICT Solutions Day, l'evento che avrà luogo il 18 maggio a Bologna, presso il Centro Congressi del Royal Hotel Carlton. Quest'anno l'attenzione sarà puntata su quattro temi di interesse per il settore: unified communications & collaboration, networks & wireless, cyber security e videosorveglianza, oltre a condividere dati e tendenze del mercato ICT per il 2017. La trasformazione digitale è un altro tema che sta coinvolgendo le imprese di diversi settori e nel corso dell'evento, che prevede

cinque sessioni di cui una alla mattina e quattro nel pomeriggio, verranno approfonditi i nuovi scenari e gli strumenti necessari per orientarsi in questo percorso verso l'innovazione. La prima sezione plenaria sarà dedicata al tema della unified communication e collaboration, durante la quale sarà possibile ascoltare gli interventi di vendor ed esperti del settore su questo tema, per capire come si costruisce un'infrastruttura di collaboration e come le UCC possono trasformare il modo di lavorare e fare business. Le successive sessioni prevedono approfondimenti sulle tecnologie di rete e il wireless, con importanti novità in materia di Internet of Things e Industry 4.0, la cyber security per condividere le best practice per la protezione della privacy ed essere pronti per adeguarsi al nuovo General Data Protection Regulation (GDPR). Si parlerà anche di tutela dai cyber attacchi, con riferimento ai dati presentati dall'Osservatorio Information Security & Privacy del Politecnico di Milano. Chiuderà la giornata la videosorveglianza, con l'intervento di alcuni dei principali partner di Allnet.Italia in materia di sicurezza.

ACCORDI

ZTE E VEON ASSIEME PER LA VIRTUALIZZAZIONE DELLE RETI

ZTE Corporation, azienda attiva a livello mondiale nella fornitura di soluzioni tecnologiche di telecomunicazioni, aziendali e consumer per l'Internet Mobile, e VEON hanno siglato un accordo quadro globale su NFVI (acronimo di Network Function Virtualisation Infrastructure) e vEPC (virtual Evolved Packet Core). L'obiettivo dichiarato dalle due società è di fare dell'accordo il punto di partenza di una nuova Era di collaborazione focalizzata nell'apportare una reale ed efficace innovazione nel campo delle tecnologie di virtualizzazione, sempre più richieste da aziende e service provider che hanno in corso piani di razionalizzazione delle proprie reti e lo sviluppo di nuovi servizi. In base ai termini dell'accordo siglato, ZTE assumerà il ruolo di fornitore del gruppo VEON per quanto concerne la NFVI e implementerà reti NFVI ed eVPC di grandi dimensioni in diversi Paesi, tra cui la Russia. La collaborazione tra le due aziende si propone anche di promuovere in modo efficace le iniziative di digitalizzazione e pianificazione strategica NFV di VEON.