

LE SOLUZIONI PURE STORAGE DISPONIBILI "AS A SERVICE"

All'evento annuale Pure Accelerate 2019, Pure Storage ha annunciato la disponibilità del suo portfolio flash anche in modalità as-a-Service. *a pag.04*



ORACLE OPENWORLD 2019: SICUREZZA E MULTICLOUD PER I CLIENTI

Alessandro Ippolito, Tech Country Leader di Oracle in Italia, appena rientrato dall'Oracle OpenWorld 2019, sottolinea la "quantità di annunci senza pari", che hanno caratterizzato l'annuale kermes di Oracle, con due temi principali: la sicurezza e il multicloud, cominciando dall'Autonomous Database, progettato per evitare gli errori che creano falle e problemi in tutti



i sistemi. Una piattaforma che vede crescere rapidamente l'adozione da parte dei clienti, come sottolinea il manager italiano, specificando che nell'ultimo trimestre sono state accese 500 installazioni Autonomous, destinate a raddoppiare nel prossimo quarto, anche grazie ai molti use case che vengono sviluppati.

a pag. 03

Partecipa all'indagine nazionale sugli attacchi digitali intenzionali in Italia (OAD)

E' in pieno corso l'iniziativa OAD, Osservatorio Attacchi Digitali in Italia, giunta all'undicesimo anno consecutivo di indagine on line sugli attacchi intenzionali ai sistemi informatici di aziende ed enti, di qualsiasi dimensione. *a pag.06*

OAD
Osservatorio
Attacchi Digitali
in Italia

SOMMARIO

Nuove certificazioni
cloud per i partner di
Talend *pag.05*

L'Intelligent
Transformation di Lenovo
pag.08

Con Sirti rete e security a
misura di multi cloud
pag.10

Migliorare il servizio
clienti con i dati di
traffico
pag.12

Attiva Evolution
distribuisce le soluzioni di
Extreme Networks
pag.13

Nutanix nomina Cyril
VanAgt alla guida del
canale in EMEA
pag.13

Backup centralizzato
grazie a Sygma
pag.14

Partners Flip
anno VIII - numero 246 - quindicinale

Direttore responsabile: Gaetano Di Blasio

In redazione: Giuseppe Saccardi, Paola Saccardi,
Edmondo Espa.

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.

Oracle OpenWorld 2019: sicurezza e multicloud per i clienti

La sicurezza a cappello di tutti gli annunci di Oracle Open World 2019 che lancia un'annata d'investimenti per accrescere l'innovazione grazie a vecchie e nuove alleanze, rispondendo ai bisogni dei clienti

di Gaetano Di Blasio

Alessandro Ippolito, Tech Country Leader di Oracle in Italia, appena rientrato dall'Oracle OpenWorld 2019, sottolinea la "quantità di annunci senza pari", che hanno caratterizzato l'annuale kermes di Oracle, con due temi principali: la sicurezza e il multicloud, cominciando dall'Autonomous Database, progettato per evitare gli errori che creano falle e problemi in tutti i sistemi.

Una piattaforma che vede crescere rapidamente l'adozione da parte dei clienti, come sottolinea il manager italiano, specificando che nell'ultimo trimestre sono state accese 500 installazioni Autonomous, destinate a raddoppiare nel prossimo quarto, anche grazie ai molti use case che vengono sviluppati.

Tra gli investimenti che hanno raccolto grande

apprezzamento, Ippolito segnala l'annuncio dell'estensione di Oracle Linux in chiave autonomous, che rafforza la sicurezza su tutto lo stack.

Apertura al multicloud

Anche sul fronte cloud, all'Oracle OpenWorld viene confermata una "vocazione" a risolvere le reali esigenze dei clienti. Confermata dalla strategia di alleanze: alcune già note come quella con Microsoft, destinata a crescere, e altre nuove. Prima fra tutte: la collaborazione con VMware, che testimonia la volontà di spingere il multicloud. Per certi versi una scelta obbligata, viste le tendenze del mercato, ma supportata da un piano d'investimenti importante. «L'accordo con Microsoft è in fase di messa in esercizio su tutti i data center - spiega Ippolito-, per cui rapidamente tutti i data

center saranno tutti co-locati, con tempi di latenza minimi. Sarà quindi possibile per i clienti lavorare su ciascuno di questi in modalità aperta, potendo ottimizzare le prestazioni unendo le capacità del cloud Oracle o Microsoft».

Il cliente per l'infrastruttura è, di fatto, trasparente, cioè sarà un solo cloud provider responsabile del "pannello di controllo". Si consolida, un'unica "accountability".

Un modello che sta già funzionando e che si estenderà, visto che Larry Ellison ha annunciato all'Oracle OpenWorld la prossima apertura di 20 nuovi data center per coprire le molte esigenze territoriali.



Alessandro Ippolito - Tech Country Leader di Oracle in Italia

L'accordo con VMware è un ulteriore esempio di apertura al multicloud, poiché afferma Ippolito: «È una risposta alle esigenze dei clienti che non possono sopportare dei "lacci" e devono poter lavorare per realizzare i loro progetti di trasformazione digitale». Continua il manager: «Tutti i clienti e i partner presenti all'Oracle OpenWorld sono stati positivamente molto colpiti da quest'annuncio». Oracle cresce anche in ter-

mini di applicazioni core che si sono spostate in cloud, oggi 32mila, a detta di Ellison, il quale, inoltre, dichiara che il 74% dei clienti ERP ha scelto un'installazione solo cloud.

Ippolito al riguardo sottolinea la fattibilità di una scelta solo cloud per applicazioni core come queste e la maturità del supporto di Oracle in quest'ambito, precisando: «Il mercato sta premiando le soluzioni e i progetti ERP realizzati con i partner Oracle o con la Oracle Consulting».

Alle capacità dei suddetti progetti, si aggiungono, sostiene ancora il manager italiano, le potenzialità, provate e apprezzate all'Oracle OpenWorld 2019, di Oracle Fusion. In particolare la capacità di sviluppare sulla piattaforma PaaS di Oracle le estensioni di alcune specificità delle applicazioni, avvicinandole alle esigenze dei clienti. In pratica la possibilità di sfruttare il cloud nativo di Oracle su cui costruire la sicurezza e soprattutto sviluppi ad hoc.

Cloud gratis per gli sviluppatori e l'innovazione

Un annuncio importante in tale ambito, è la disponibilità di un accesso al cloud Oracle "gratuito". Si tratta

di spazio destinato agli sviluppatori che comprende Oracle Autonomous Database e Oracle Cloud Infrastructure. Sono servizi always free, con un set di funzionalità gratuite dedicate a sviluppatori, studenti, docenti e aziende per creare, apprendere ed esplorare. Tra i vari servizi inclusi, ci sono Oracle Application Express (APEX), Oracle SQL Developer Web e Oracle REST Data Services.

Di fatto si apre alla possibilità di sperimentare il cloud Oracle. Anche questa appare una risposta alle tendenze del mercato e un'opportunità per tutti. Si esalta l'innovazione che all'Oracle Open World 2019 ha visto distinguersi i casi di studio italiani portati a Oracle OpenWorld 2019, a partire da quello della Scuderia Ferrari, per continuare con Illy, Banca

Intesa e via dicendo. In particolare grande attenzione ha riscontrato Proxima City, un'installazione ospitata nell'area demo center, realizzata con i mattoncini Lego per rappresentare le diverse soluzioni per il mondo smart city. Il successo ottenuto ha portato Oracle a replicare l'installazione presso tutte le country.

Oltre il cloud All'Oracle OpenWorld 2019 con Exadata

All'Oracle OpenWorld 2019, ovviamente, sono state presentate anche le novità "on premise": in particolare il nuovo Exadata X8M, che, sottolinea Ippolito:« Oltre a essere la macchina on-memory più performante per far girare i database, rappresenta un ulteriore importante investimento e un risposta alle esigenze dei

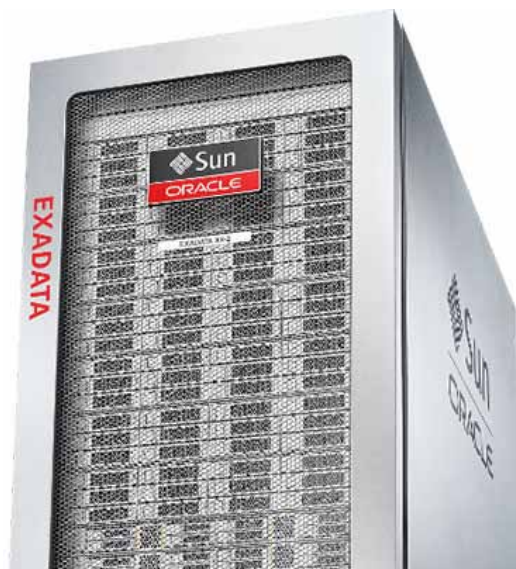
tantissimi clienti che operano on premise, i quali non sono "forzati" a spostarsi in cloud». Exadata, inoltre, non è un "piano B", ma una soluzione che per-

mette una scelta attraverso la soluzione "cloud at Customer, che porta il cloud a casa. Questo con le ultime innovazioni autonome incluse nella generation 2.

Più in dettaglio, spiegano i manager di Oracle, la disponibilità di Generation 2 Exadata Cloud at Customer e l'ultima versione della piattaforma Oracle Exadata X8M permettono alle aziende di godere di tutti i vantaggi di Oracle Exadata Cloud in modo sicuro e scalabile nel proprio data center.

Exadata X8M integra nuove tecnologie, come l'accesso diretto alla memoria remota su Converged Ethernet (RoCE) che viene utilizzata come infrastruttura di rete a bassa latenza e ad elevata larghezza di banda. C'è poi l'acceleratore, Persistent Memory Accelerator, che utilizza moduli Intel Optane DC Persistent Memory.

Queste tecnologie si combinano con la continua innovazione del software di sistema Exadata, consentendo a un sistema Exadata X8M di innalzare le prestazioni in termini di I/O 2,5 volte superiore e di una un I/O superiore di 2,5 volte e una latenza di I/O di 10 volte inferiore rispetto alla versione precedente.



Le soluzioni Pure Storage disponibile "as a service"

All'evento annuale Pure Accelerate 2019, Pure Storage ha annunciato la disponibilità del suo portfolio flash anche in modalità as-a-Service

di Giuseppe Saccardi

Nel corso di Austin Pure Accelerate, l'evento annuale di Pure Storage, la società specializzata nello storage on-premise e nel cloud ha presentato a clienti e partner le sue novità in ambito storage, cloud e intelligenza artificiale.

Quello che si nota nella strategia di Pure Storage è la forte accelerazione verso il cloud e il servizio. Due gli annunci che confermano questa sua strategica evoluzione.

Il primo è che ora i prodotti della società sono disponibili attraverso Pure as-a-Service, un ampio portfolio di soluzioni integrate che ha l'obiettivo di consentire all'azienda cliente di scegliere il proprio modello di business, optando per un approccio CAPEX o OPEX nel suo percorso verso una digital transformation sempre più efficace.

Il secondo è che le prin-

cipali estensioni apportate al portfolio dei Cloud Data Services, sono state progettate con l'obiettivo di supportare i clienti nell'adozione del cloud ibrido.

Sono soluzioni che in pratica consentono la migrazione di applicazioni da e per Amazon Web Services (AWS) con una minima reingegnerizzazione delle architetture e atte a permettere alle aziende di far leva e trarre beneficio della convenienza del cloud pubblico per ogni caso d'uso.

A questi due punti che rispondono alle esigenze che sempre più esprimono le aziende in fase di trasformazione digitale e che adottano o hanno allo studio architetture cloud ibride o multi cloud, si aggiungono però anche altre due linee evolutive.

La prima trae la sua linfa da una spinta integrazione ingegneristica dei suoi

prodotti con quelli di partner consolidati. Ad esempio, fornendo aiuto ai clienti al fine di unificare e gestire diversi progetti di Intelligenza Artificiale, e questo indipendentemente dal loro stadio di sviluppo.

Il secondo fa riferimento al modello riferito come "No cold data", che corrisponde in casa Pure ad una espansione della sua linea di prodotti di Storage FlashArray, volta a consentire ai clienti di avere a disposizione un'esperienza di gestione dei dati moderna con storage flash basata su tecnologia NVMe attraverso tutto lo stack.

Per velocizzare i tempi di analisi negli ambienti VM, Pure ha anche rilasciato VM Analytics Pro, un pacchetto di funzionalità che fornisce all'interno di Pure1. La sua fruizione è



Charles Giancarlo - CEO di PureStorage

molto semplice, ha spiegato l'azienda.

È sufficiente che i clienti colleghino il software al proprio ambiente e Pure si prende carico di tracciare l'infrastruttura per rilevare possibili malfunzionamenti e di risolverli in modo efficiente e intelligente, e di fornire report contenenti informazioni olistiche e suggerimenti sulla conformità o meno alle best practice.

«I clienti sono consapevoli che investire in innovazione significa investire nel proprio futuro. Desiderano servizi che evolvono

e cambiano al passo con loro. Abbiamo recepito chiaramente che la semplicità d'uso, l'interoperabilità e un chiaro percorso di upgrade determinano una rilevanza strategica a lungo termine, ha commentato **Charles Giancarlo**, CEO di Pure Storage. «Abbiamo iniziato una rivoluzione nel settore con il nostro modello Evergreen. Ora, continuiamo a realizzare la visione di una Data Experience moderna,

di storage disponibile as-a-service che consente ai clienti di estrarre il massimo valore dai dati riducendo al contempo costi e complessità».

Target dichiarato dell'ampio range di soluzioni del portfolio Pure è un suo utilizzo per realizzare il consolidamento dei data center, costruire architetture multi-cloud, eseguire servizi ad alta disponibilità e creare una base di analytics sulla quale ba-



sare l'operatività di una azienda.

L'evoluzione, peraltro, risponde come evidenziato al crescente interesse dei CIO verso modelli as-a-service. Cosa confermata da una ricerca IDC che evidenzia come il 58%

delle aziende preferisca la modalità as-a-service rispetto a opzioni CAPEX e leasing. Nei prossimi tre anni poi, quasi il 60% delle infrastrutture IT Cloud saranno utilizzate as-a-service, in crescita rispetto al 50% attuale.

STRATEGIE

Nuove certificazioni cloud per i partner di Talend

Talend specializzata nell'integrazione e integrità dei dati in cloud, ha annunciato un nuovo programma di certificazione a livello globale per i partner, che attesta le competenze e la capacità nell'implementare progetti di integrazione dati in cloud di qualsiasi portata. Questo programma di certificazione dimostra l'impegno di Talend nel costruire una rete di partner qualificati con l'obiettivo di aiutare i clienti a sfruttare i vantaggi del cloud per il proprio business.

Il programma Talend certifica che il partner ha con-

seguito una formazione approfondita e portato a termine progetti di successo dei clienti con una comprovata esperienza sul mercato. La certificazione include la formazione sulla piattaforma cloud di Talend, una piattaforma di integrazione unificata, completa e altamente scalabile (iPaaS) che consente ai clienti di raccogliere, governare, trasformare e condividere i dati. I partner che aderiscono al programma possono ottenere vari livelli di certificazione: "trained", "skilled" e "expert", che i clienti possono valutare nel momen-



to in cui devono scegliere un partner che possa supportarli nel raggiungere i propri obiettivi.

«Abbiamo investito in questo programma perché crediamo fortemente nei nostri partner. Insieme saremo in grado di raggiungere altri successi con i clienti grazie a un'ampia gamma di progetti di integrazione, migrazione e data warehouse. Con questa iniziativa possiamo sostenere i nostri clienti nell'identificare i partner giusti con cui lavorare

per sviluppare progetti in cloud ha commentato **Rolf Heimes**, VP di Talend - Questo programma di certificazione premia i nostri partner offrendo loro le competenze necessarie per gestire qualsiasi necessità da parte dei clienti».

Per ulteriori informazioni sul programma di certificazione cloud e l'elenco completo dei partner certificati, è possibile consultare direttamente il sito di Talend (<https://it.talend.com/partners/>).

Partecipa all'indagine nazionale sugli attacchi digitali intenzionali in Italia (OAD)



È in pieno corso l'iniziativa OAD, Osservatorio Attacchi Digitali in Italia, giunta all'undicesimo anno consecutivo di indagine online sugli attacchi intenzionali ai sistemi informatici di aziende ed enti, di qualsiasi dimensione (come numero di dipendenti) ed operanti in Italia: dalle aziende manifatturiere a quelle di servizi, dagli studi professionali agli esercizi commerciali ed alberghieri, dalle scuole e università alle ASL e agli ospedali, dai Comuni alle Province, dalle Regioni ai Ministeri.

L'iniziativa OAD

OAD è una iniziativa di MALABO Srl (www.malabo-advisoring.it), la società di consulenza direzionale sull'ICT dell'autore Marco R. A. Bozzetti che realizza l'indagine online, elabora i dati raccolti e stende il rapporto finale, in collabo-

razione con AIPSI, Associazione Italiana Professionisti Sicurezza Digitale, capitolo italiano di ISSA (www.aipsi.org, www.issa.org), con l'editore Reportec Srl (www.reportec.it), e con la Polizia Postale e delle Telecomunicazioni (<http://www.commissariatodips.it/>), che fornisce dati essenziali sugli attacchi alle infrastrutture critiche e a quelle finanziarie, incluso il numero di denunce e di arresti.

L'OAD, Osservatorio Attacchi Digitali in Italia, è l'unica iniziativa in Italia per l'analisi sugli attacchi intenzionali ai sistemi informativi delle Aziende e degli Enti Pubblici italiani, **realizzata tramite una indagine anonima indirizzata a tutte le aziende e alle Pubbliche Amministrazioni** di ogni settore merceologico e dimensione, **tramite un questionario compilabile online con un browser.**

Il Questionario 2019 OAD è online e accessibile, ancora per poco, alla seguente pagina web:

<https://www.oadweb.it/limesurvey/index.php/799974?lang=it>

nario compilabile online con un browser.

Il questionario è rivolto principalmente ai Responsabili dei Sistemi Informativi e della Sicurezza Informatica. Sulla base delle risposte anonime al questionario, opportunamente elaborate e sintetizzate, viene preparato un Rapporto finale gratuitamente scaricabile dal sito web <https://www.oadweb.it/>, che costituisce l'archivio storico di tutti i rapporti pubblicati, e di tutte le presentazioni ed

articoli che su di essi sono stati realizzati.

Obiettivo principale di OAD è fornire reali e concrete indicazioni sugli attacchi ai sistemi informatici che possano essere di riferimento nazionale, autorevole e indipendente, per la sicurezza ICT in Italia e per l'analisi dei rischi ICT, necessaria anche per essere conformi alle normative sulla privacy

Il passa parola è sempre lo strumento più efficace per promuovere l'inda-

gine OAD, che in taluni casi "spaventa" la/il potenziale rispondente sia per certe domande un poco tecniche, sia, soprattutto, perché non si fida (ma questa volta a torto) del reale anonimato: e di conseguenza non ritiene opportuno far sapere che il suo sistema informatico, piccolo o grande che sia, è stato attaccato.

Si invitano pertanto tutti i lettori di questo articolo da un lato a compilare il questionario, dall'altro a invitare i loro interlocutori di altre aziende/enti a compilarlo e a loro volta "passare parola".

OAD garantisce totalmente l'anonimato della/del rispondente, e data la relativa generalità delle domande, non è possibile, in alcun modo, risalire all'azienda/ente cui si fa riferimento.

Il questionario 2019 OAD

Dal 2018 l'indagine OAD individua 15 tipologie di attacchi digitali basate su che cosa viene attaccato, separandole il più chiaramente possibile dalle tecniche usate per portare l'attacco.

Le prime sono relative agli attacchi rilevati per le 14 tipologie considerate, e con alcune delle loro più significative caratteristiche: frequenza nell'anno, tecniche di attacco usate, impatti subiti, tempi di ripristino nei casi più gravi. Qualora

non fossero stati rilevati attacchi, o alcune tipologie di attacco, tutte le domande relative vengono saltate automaticamente dall'applicazione Web.

Il tempo richiesto per la compilazione del questionario dipende dal numero di diversi attacchi subiti, e dalle dimensioni e complessità del Sistema Informatico dell'azienda/ente della/del rispondente: tipicamente varia tra i 15 e i 30 minuti complessivi. Ma chi partecipa riceverà un significativo omaggio.

Un significativo omaggio a chi completa il Questionario 2019

La motivazione principale alla **corretta e veritiera compilazione** del questionario è il contribuire all'indagine che, unica in Italia, fornisce una **fotografia realistica del fenomeno degli attacchi digitali in Italia**, soprattutto per le piccole e piccolissime organizzazioni che costituiscono l'ossatura dell'economia italiana. Per ulteriormente spronare la/il potenziale rispondente a completare il questionario, OAD offre come piccolo **ringraziamento per**



il contributo fornito ed i minuti spesi:

- Il numero di luglio 2019 della rivista mensile ISSA Journal, focalizzata sugli attacchi e sulle protezioni per i sistemi IoT, inclusi i droni dell'articolo di copertina;
- La recentissima ultima edizione del volume di 184 pagine, edito da Reportec, sulla sicurezza delle informazioni e la protezione dei dati.

Sponsor e Patrocinatori

OAD è una iniziativa senza scopi di lucro, e le sponsorizzazioni servono solo a coprire una parte dei costi complessivi dell'intera iniziativa. E' ancora possibile l'adesione di nuovi Sponsorizzatori e di nuovi Enti patrocinatori: i primi per coprire, almeno parzialmente, i costi

dell'intera iniziativa OAD 2019, i secondi per allargare quanto più possibile sia ora il bacino di rispondenti, sia poi i lettori del rapporto finale.

Le Aziende e gli Enti che fossero interessati a considerare una sponsorizzazione di OAD 2019 possono direttamente contattare l'ideatore/realizzatore dell'indagine, inviando una e-mail a m.bozzetti@aipsi.org.

La proposta di sponsorizzazione è scaricabile dall'allegato in fondo alla pagina web: <https://www.oadweb.it/it/oad2019/oad-2019.html>.

Analogamente, le Associazioni, anche di categoria, che fossero interessate a patrocinare OAD 2019 sono pregate di inviare quanto prima una e-mail di richiesta a m.bozzetti@aipsi.org.

L'Intelligent Transformation di Lenovo

Annunciate le nuove soluzioni per la raccolta e l'analisi dei dati all'edge. Presentato il ThinkSystem SE 350, l'edge server dalle dimensioni ridotte

di Gaetano Di Blasio

La multinazionale cinese, Lenovo, ha sviluppato nuove piattaforme server pensate per l'Internet of Things (IoT) e per l'edge computing. Più precisamente, **Roberta Marchini**, Technical Sales Manager Data Center Group di Lenovo in Italia, ha mostrato i nuovi sistemi, che si distinguono per diverse innovazioni.

A spiccare è soprattutto il ThinkSystem SE350, un edge server dalle dimensioni molto inferiori a quelle di un server tradizionale: praticamente poco più grande di un laptop ThinkPad, che lo rendono ideale per l'installazione in spazi anche piccoli spazi. Non a caso, rivela la manager, molti clienti nelle piccole e medie imprese si sono mostrati interessati e hanno "sbizzarrito" la fantasia, nel progettare d'installarli in contesti anche molto

difficili.

Thomas Giudici, Channel Sales Manager del Lenovo Data Center Group evidenzia che, come affermato dagli analisti di Gartner, l'introduzione del 5G e lo sviluppo dell'IoT comporteranno una crescita esponenziale nella generazione di dati. Più precisamente si calcola che entro il prossimo anno ci saranno 20 miliardi di oggetti connessi e IDC, dal canto suo prevede che la quantità di dati prodotti aumenterà del 430% tra il 2018 e il 2025.

Ancora Gartner presume che per il 2022 il 75% dei dati sarà generato al di fuori dei data center tradizionali. Questa tendenza comporta la necessità di

elaborare i dati in prossimità del luogo in cui sono generati.

Si pensi alle auto a guida autonoma o a tutti i sistemi che devono gestire processi automazione nelle fabbriche o in altri contesti produttivi: i tempi di latenza saranno sempre più intollerabili. I feedback raccolti dai clienti di Lenovo in tutto il mondo ha dimostrato che un edge server deve, poter operare in ambienti caratterizzati da elevate temperature, vibrazioni e polvere, oltre che essere gestibile da remoto.

Sono queste le sfide che in Lenovo hanno raccolto, forti anche del primato quale principale fornitore di supercomputer (HPC - High Performance Computer).

Inoltre, pensando a queste esigenze, in Lenovo hanno inserito accorgimenti per garantire il



Roberta Marchini - Technical Sales Manager del Data Center Group di Lenovo in Italia



Thomas Giudici, Channel Sales Manager del Lenovo Data Center Group



funzionamento anche laddove non è pensabile di avere personale per la gestione.

Stiamo parlando di un utilizzo il più vicino possibile a dove sono generati i dati, col fine di avvicinare le capacità d'elaborazione e accelerare le operazioni a seguito dell'analisi dei dati. È evidente che ciò significa pressoché sempre al di fuori del data center e, per questo, i tecnici di Lenovo hanno posto particolare attenzione a evitare manomissioni. «Il codice per la gestione del server e il suo funzionamento è "firmato" e cifrato, per cui non può essere modificato», precisa Marchini, che evidenzia alcuni particolari, come una porta

mini USB, destinata solo all'avvio della macchina, oppure la dotazione del Wi-Fi ed LTE.

ThinkSystem SR655 basati sui processori AMD

Nuovi arrivati sono anche i sistemi ThinkSystem SR635 e ThinkSystem SR655, basati sui processori AMD EPYCTM di seconda generazione che permettono ai clienti di gestire carichi di lavoro più intensivi su un numero inferiore di server.

Marchini evidenzia anche come questi server consentano di diminuire il Total Cost of Ownership (TCO) fino al 46%.

Non è un caso che i nuovi sistemi SR635 e

SR655 «abbiano stabilito 16 record mondiali tra cui due per l'efficienza energetica, che ovviamente incide sul TCO», specifica. Marchini aggiunge anche che «i server Lenovo ThinkSystem SR635 e SR655 mettono a disposizione elevata produttività, minore latenza e una densità di traffico maggiore oltre a un alta capacità su disco NVMe rispetto a qualsiasi altro single-socket sul mercato».

I ThinkSystem SR655, inoltre, come evidenzia Marchini, forniscono

«un'opportunità concreta per l'abilitazione aggiuntiva di soluzioni di infrastruttura iperconvergenti. Ciò dà a Lenovo la capacità di offrire ai clienti vSAN e altri nodi certificati e future appliance ThinkAgile software-defined per installazioni semplici, gestione e scalabilità»

Con Sirti rete e security a misura di multi cloud

Sirti consolida la posizione nelle reti e servizi Telco e rafforza il portfolio per la digital transformation e la cyber security con Wellcomm e progetti suggeriti dai dipendenti

di Giuseppe Saccardi

Quando si parla di cloud ci si concentra sovente su quello che viene riferito come SaaS, e cioè il software fruito come servizio. Si dimentica così che l'accesso alle applicazioni deve avvenire rapidamente e in modo sicuro, soprattutto quando si tratta di interconnettere data center tra cui movimentare i dati, realizzare procedure di restore o di backup o semplicemente effettuare transazioni che presentino un elevato grado di riservatezza. E' questo il caso del mondo finance, della sanità o della difesa, senza poi trascurare quanto afferente ai dispositivi IoT e IIoT di aziende di servizi pubblici come nel caso dell'energia.

Quello delle reti ad alte prestazioni e con un elevato grado di sicurezza adatte per il supporto del nuovo modo di gestire i dati è uno dei settori su cui è im-

pegnata Sirti, società che è stata una delle pioniere in Italia nella realizzazione delle infrastrutture di rete pubblica e privata, ora partecipata al 100% da Pillarstone e guidata da Roberto Loiola, e che, proprio per fornire infrastrutture altamente sicure, ha acquisito di recente Wellcomm Engineering, società specializzata nella cyber security e nelle soluzioni digitali. L'acquisizione di Wellcomm è giunta dopo un anno, il 2018, che ha rappresentato per Sirti un anno di profonda trasformazione, con risultati in miglioramento rispetto al precedente esercizio nonostante i grandi cambiamenti strutturali e la forte competizione che da anni stanno interessando il mercato delle telecomunicazioni.

Se ha consolidato la propria posizione nel settore "Telco Infrastructures",

con il coinvolgimento nella realizzazione della rete a Banda Ultralarga per Open Fiber e contratti pluriennali per la manutenzione e costruzione delle reti di accesso e di trasporto con operatori primari, è però nel settore digitale che ha maggiormente esteso il suo coinvolgimento, dove a consuntivo ha ottenuto nuovi ordini e ricavi per circa 130 milioni di euro con una crescita superiore al 10% anno su anno.

Alla base di questo risultato, ha spiegato l'azienda, c'è stata la forte crescita e differenziazione del business nei comparti Utilities, Large Enterprise e PA.

Nel corso del 2018 ha però, come evidenziato, intensificato lo sviluppo di competenze e l'assunzio-



Roberto Loiola - AD di Sirti

ne di nuove energie negli ambiti tecnologici più rilevanti della digital transformation quali hybrid cloud, edge computing, network function virtualization, software defined networking e la citata cyber security. Nella security, ha portato a termine l'acquisizione di Wellcomm Engineering, azienda con sede a Milano e specializzata in soluzioni e servizi di Cyber Security, con importanti clienti in ambito Finance, Insurance e Industry. L'acquisizione, conclusa ad aprile 2019, rappresenta per Sirti una vera e propria pietra mi-

liare per lo sviluppo del portafoglio di soluzioni digitali.

«La progressiva digitalizzazione dell'offerta per Sirti consentirà di consolidare ulteriormente la propria leadership di mercato. Grazie alla digitalizzazione coniugata alla propria capacità operativa, il Gruppo Sirti potrà cogliere meglio di altri le opportunità su mercati contraddistinti da tecnologie sempre più capillari sul territorio e in grande trasformazione», ha evidenziato **Roberto Loiola**, Amministratore Delegato di Sirti.

La strategia dell'azienda, in contemporanea all'impegno nei suoi diversi settori, ha puntato sullo sviluppo di un portfolio di soluzioni End-to-End rinnovato in modo che ognuna delle quattro Business Unit sia allo stesso tempo auto-sostenibile nella gestione del business, ma anche in grado di alimentare sinergie e maggiore valore aggiunto per i clienti in caso di progetti complessi e multi-disciplinari. Un elemento chiave della strategia è il presidio dell'intero ciclo di vita delle infrastrutture tecnologiche e digitali, e la capacità di erogare Managed Services a partire dai due Operations Control Center attivi h24/7 su Milano e Roma.

Il rafforzamento nella Cyber Security

Come evidenziato, prima dell'estate Sirti ha annunciato l'acquisizione di Wellcomm Engineering, società molto attiva nel mercato italiano in ambito cyber security. L'operazione si è inserita nella strategia di rafforzamento e sviluppo del posizionamento del Gruppo Sirti, e ha portato ad un potenziamento del portafoglio di offerta nei segmenti di mercato in cui opera la Business Unit Digital Solutions e aperto all'azienda nuove prospettive di mercato nei settori Finance e Industry.

«Il portafoglio della Business Unit Digital Solution di Sirti si arricchisce di solide competenze e tecnologie in ambito Cyber Security, grazie a questa operazione. La forte complementarità tra le aziende consente di amplificare la nostra capacità di generare valore per i nostri clienti attraverso soluzioni e servizi ad alto contenuto tecnologico» ha commentato **Benedetto Di Salvo**, Vice President della Business Unit Digital Solutions di Sirti.

Imprenditività per la Open Innovation

Subito dopo l'estate Sirti ha dato il via a IMPRENDITIVITY, un progetto suddi-



viso in due fasi. La prima fase ha visto il coinvolgimento di tutti i dipendenti dell'azienda in un contest creativo durante il quale sono state selezionate le idee più innovative proposte dai dipendenti in grado di creare valore per l'azienda risolvendo problemi reali o abilitando a nuove opportunità di business.

Con la seconda fase ora in corso, attraverso un approccio di Open Innovation, è stato aperto un bando di gara per la realizzazione delle challenge selezionate.

In pratica, dalle 5 idee più interessanti emerse, sono nate altrettante challenge che alimenteranno la seconda fase del programma.

A questo punto saranno startup e PMI a ricoprire un ruolo da protagonista, ma senza dimenticare gli "inventori", ovvero, i dipendenti Sirti che, con le loro idee, hanno contribu-

ito alla generazione delle 5 challenge e di cui il programma prevede un ruolo attivo fino al termine del ciclo di innovazione.

“Per Sirti l'innovazione è sempre stata una sfida continua, motore per il rinnovamento di competenze e capacità operative, ed elemento cardine della propria competitività. Oggi l'innovazione è un processo pervasivo e si fa in rete, condividendo in logica aperta problemi e soluzioni con clienti, partners tecnologici e startups, anche mettendo in comunicazione filiere industriali appartenenti a settori diversi. Per questo motivo abbiamo lanciato IMPRENDITIVITY, un contest creativo volto a coinvolgere nel processo di innovazione tutta l'azienda e ad aprire le porte alle virtuose collaborazioni con le startup e PMI”, ha commentato Pietro Urbano Mimmo, Vice President Innovation & Communication di Sirti.

Migliorare il servizio clienti con i dati di traffico

Sensormatic Solutions ha individuato le giornate di maggior shopping attraverso i dati di traffico rilevati da ShopperTrak per migliorare il business e la sicurezza ambientale

di Giuseppe Saccardi

Sensormatic Solutions, marchio che fa parte del portfolio di Johnson Controls, società internazionale attiva nelle soluzioni per la sicurezza, ha rilasciato i dati relativi alle cinque giornate che si stima saranno di maggior shopping in Italia, in vista dei picchi stagionali di fine 2019.

Le previsioni sono state elaborate da ShopperTrak, un altro marchio parte del portfolio di Johnson Controls e che sviluppa soluzioni per il mercato Retail, che ogni anno registra 40 miliardi di visite dei consumatori attraverso l'utilizzo di 1,5 milioni di dispositivi per la raccolta di dati nel settore retail.

In linea con le tendenze registrate nei negozi italiani negli ultimi 3 anni, l'Epifania (6 gennaio), che in molte regioni italiane sarà anche il secondo giorno dei saldi invernali, è al primo posto tra le giornate di maggior shopping previste

per l'oramai prossimo periodo natalizio.

Nel 2018, lo shopping del 6 gennaio è cresciuto del 45% rispetto alla media di qualunque altra domenica dello stesso anno.

Il cosiddetto "effetto alone" relativo all'affluenza si riscontra anche la domenica precedente e successiva all'Epifania: il 5 e il 12 gennaio sono infatti classificati rispettivamente al 2° e al 3° posto tra le giornate di maggior shopping del periodo festivo.

I dati, evidenzia la società, confermano l'importanza delle festività in termini di aumento di traffico e di maggiori opportunità di vendita per i commercianti durante questi periodi di picco. «Come dimostra la classifica, le giornate natalizie più trafficate rappresentano un'opportunità importante di vendita per i retailer italiani. Ed è chiaro che il punto vendita fisico rimane un elemento fondamentale per trarre suc-

cesso dal periodo di massima affluenza.

Ciò significa che è indispensabile che in

queste giornate i negozianti privilegino l'engagement in-store e modalità efficaci per promuovere le vendite, la fidelizzazione dei clienti e il sentiment verso il proprio brand» ha commentato **Nicola Fagnoni**, Regional Director Italia di ShopperTrak.

L'importanza degli insight per il business

Una cosa si evince dai dati e dalle date indicate. Sfruttando gli insight sui trend di affluenza, i retailer possono pianificare efficaci campagne di marketing e di vendita, disporre in maniera ottimale i prodotti, convogliare le opportunità di vendita nei giorni di maggior affluenza e cercare di prevenire eventuali furti.

Inoltre, osserva la società, potrebbero utilizzare i dati forniti da ShopperTrak

per organizzarsi rispetto al personale e capitalizzare le vendite potenziali, offrendo ai consumatori un'esperienza di acquisto di elevato livello.

Ad esempio, prevedere le "ore di punta" può aiutare a identificare i momenti migliori per rifornire gli scaffali, rinnovare le vetrine e gestire altre modalità per l'evasione degli ordini, con particolare attenzione a quelli effettuati via e-commerce.

La possibilità di organizzare in anticipo quando effettuare le attività essenziali che un negozio richiede, per esempio durante le ore meno trafficate, permette infatti, da un lato, di svolgerle più velocemente, dall'altro, di consentire ai commessi/e di avere più tempo da dedicare ai clienti durante i momenti di maggiore affluenza.



Attiva Evolution distribuisce le soluzioni di Extreme Networks

Il distributore di prodotti informatici Attiva Evolution, con sede a Vicenza, ha annunciato un nuovo accordo di partnership con Extreme Networks, fornitore di soluzioni di nuova generazione per la gestione, il controllo e la sicurezza delle reti aziendali con sede in California, che in Italia è guidata da Vincenzo Lalli, con il ruolo di country manager Italy. Extreme Networks fornisce soluzioni di rete agili, adattabili e sicure, basate sul software, dalla periferia delle reti aziendali al cloud management. Oggi

annovera oltre 30.000 clienti nel mondo, tra cui metà delle aziende Fortune 50 e numerosi importanti brand provenienti da settori che vanno dalla sanità, ai trasporti, logistica, pubblica amministrazione, produzione.

«Era da tempo che stavamo lavorando all'allargamento dell'offerta in questo specifico segmento. Extreme Networks è un leader indiscusso nel networking. Rappresenta per noi uno dei partner ideali per fornire al nostro canale e ai loro clienti le migliori soluzioni per la Digital Tra-

sformation. Dopo l'ultima acquisizione di Aerohive, consolida il proprio posizionamento come terza azienda nel settore delle reti aziendali, con la più ampia gamma di soluzioni, che va dal data center all'accesso alla rete all'infrastruttura aziendale» ha dichiarato Lorenzo Zanotto, Sales Manager di Attiva Evolution.

Vincenzo Lalli, invece, ha commentato l'accordo: «Nel mercato italiano puntiamo ad aumentare la nostra presenza proprio grazie al valore aggiunto radicato sul territorio di

Attiva Evolution. La precisione e l'autonomia nel gestire i processi sono i due fattori determinanti che ci hanno spinto ad aprire le porte a questa nuova partnership. Il team di Attiva Evolution è molto ben preparato ed addestrato a conoscere a fondo le tecnologie da proporre al mercato. Questa peculiarità si aggiunge a un elemento per noi indispensabile in questo momento, vale a dire la capacità di curare un intero progetto, con un approccio molto vicino alla vendita al cliente finale».

NUTANIX NOMINA CYRIL VANAGT ALLA GUIDA DEL CANALE IN EMEA

Nutanix, società che fornisce software cloud e appliance di infrastruttura iper-convergenti e storage software-defined, ha annunciato la nuova nomina di nominato **Cyril VanAgt** alla guida delle attività del canale e OEM per Europa, Medio Oriente e Africa.



VanAgt avrà il compito di supervisionare tutte le relazioni commerciali con rivenditori, distributori, system integrator locali e partner tecnologici in EMEA.

In particolare, fa sapere la società, Cyril VanAgt sarà responsabile del programma di canale di Nutanix, che

ha l'obiettivo strategico di rafforzare le relazioni dell'azienda con la comunità dei rivenditori mettendo a loro disposizione gli strumenti necessari per portare a termine con successo il ciclo di vendita e per supportare l'adozione delle tecnologie Nutanix da parte dei clienti finali.

Sammy Zoghlami, Senior Vice President of Sales per Europa, Medio Oriente e Africa, ha così commentato la nomina: «Sono particolarmente lieto di avere Cyril alla guida delle attività per il canale e i partner OEM in EMEA. Queste relazioni sono cruciali per la commercializzazione delle soluzioni Nutanix e la vasta esperienza di Cyril in ambito di partnership e implementazioni tecnologiche permetterà ai nostri partner di godere del massimo valore e beneficio da ciò che queste innovative soluzioni offrono loro». Cyril VanAgt è arrivato in Nutanix nell'ottobre 2014 assumendo la responsabilità delle vendite di canale nel Sud Europa. In quattro anni, ha impostato la rete di distribuzione di Nutanix e creato un solido ecosistema di canale nel sud della regione EMEA.

Backup centralizzato grazie a Sygma

1Backup, il software professionale in cloud proposto da CoreTech, che insieme alla consolle Sygma, risponde alla necessità di controllare tutti i carri merci nel minor tempo possibile

di Gaetano Di Blasio

Immaginiamo un'enorme stazione di smistamento, dove si trovano centinaia di carri. Immaginiamo che ciascuno di questi possa essere pieno di merci, oppure vuoto o mezzo vuoto e supponiamo di dover verificare lo stato di ciascun carro e di doverlo fare ogni giorno. Come faremmo?

Se le merci fossero invece i dati e le informazioni delle aziende tue clienti, come faresti? La risposta sta nei servizi: I carri merci rappresentano il servizio di 1Backup, il software di backup professionale in cloud proposto da CoreTech. Mentre Sygma è la piattaforma di smistamento che risponde alla necessità di controllare tutti i carri merci nel minor tempo possibile.

Sygma riassume in un'unica schermata le condizioni dei tuoi carri merci, quindi, fuor di metafora, la situazione dei backup dei tuoi clienti.

Nell'articolo chiariamo cosa significa affermare che 1Backup è un software di backup centralizzato e spieghiamo in modo sintetico il funzionamento di Sygma, il pannello di gestione ideato e realizzato dai professionisti di CoreTech.

1Backup è un software di backup centralizzato

Il backup delle informazioni alla base dell'attività di un'azienda è fondamentale per garantire la sicurezza dei dati informatici. Un guasto tecnico, un virus, un tentativo di hackeraggio, la manomissione di un dipendente o un semplice errore sono tutte eventualità in cui i dati strategici di una società sono minacciati e rischiano di essere perduti, con gravi danni per il bilancio aziendale.

1Backup è il software di backup professionale centralizzato che, in un pac-

chetto di servizi cloud da fornire ai clienti, permette loro di risolvere ogni dubbio sulla sicurezza dei dati aziendali.

La gestione centralizzata dei backup rende più efficiente il tuo. Infatti, puoi monitorare i backup dei tuoi clienti attraverso un'unica schermata, quella di Sygma, il pannello di controllo che offre in ogni momento una sintesi di tutte le attività di salvataggio dei dati.

Sygma e la sicurezza dei dati informatici

Sygma, come accennato, è un pannello di gestione associato ai pacchetti di servizi cloud proposti da CoreTech. Attraverso Sygma è possibile monitorare costantemente lo stato dei backup dei tuoi clienti e essere certi della sicurezza dei dati informatici delle tue aziende clienti. Quando un rivenditore fornisce il servizio di backup, garantisce al cliente

anche l'attività di gestione dei backup e di assistenza tecnica in caso di inconvenienti.

La sicurezza dei dati informatici dei clienti può essere garantita solo attraverso un controllo quotidiano che verifichi il corretto salvataggio dei dati da preservare nei supporti cloud.

Le attività di verifica del funzionamento del backup richiedono tempo. Un professionista deve collegarsi al server di ciascun cliente per accertarsi che le operazioni di backup siano andate a buon fine. È evidente che controllare i processi di ciascun cliente secondo un modello in serie comporta inevitabilmente una notevole perdita di tempo. Qui interviene Sygma, con un'interfaccia che semplifica le operazioni di gestione del backup e migliora l'efficienza delle procedure. Infatti, grazie all'uso del suo pannello di



gestione, è possibile individuare a colpo d'occhio i clienti con backup non andati a buon fine.

Come si presenta l'interfaccia di Sygma

L'interfaccia di Sygma racchiude in un'unica schermata gli esiti di tutti i backup dei tuoi clienti. In corrispondenza di ogni cliente c'è un record che dà informazioni sull'esito del backup giorno per giorno. L'indicatore corrispondente a ogni giornata è verde se le operazioni si sono svolte regolarmente, giallo se il backup è avvenuto solo parzialmente, rosso se non è avvenuto affatto.

Grazie a Sygma, il rivenditore può sapere quali clienti hanno bisogno di supporto nel tempo di un unico colpo d'occhio. Così beneficia di un notevole risparmio di tempo e di costi. Dopo aver individuato su quali clienti è necessario intervenire, il

rivenditore non dovrà far altro che collegarsi ai loro server per normalizzare la situazione e completare i backup nel modo corretto.

MSP: la carta vincente dei servizi in cloud

MSP, (Managed Service Provider), la ricetta vincente dei servizi cloud. Le attività di backup rientrano nella rosa di servizi che possono essere offerti in cloud ai clienti con il pagamento di un canone mensile. Il pacchetto di servizi comprende anche l'assistenza tecnica.

La piattaforma Sygma che permette la gestione del software di backup centralizzato 1Backup si inserisce nel modello MSP. Nell'ottica MSP vengono scelti i prodotti più efficienti per le necessità del cliente. 1Backup con il suo pannello di gestione Sygma è coerente con l'obiettivo di minimizzare i costi e massimizzare il risultato.

Backup in cloud semplice con 1Backup

Grazie a 1Backup e all'interfaccia di Sygma la gestione delle attività di backup è semplificata perché i tempi per individuare eventuali inconvenienti nei processi sono drasticamente ridotti. Ottimizzare i tempi di verifica degli esiti significa ridurre anche i costi. Infatti, il tempo guadagnato può essere speso in altre attività remunerative per l'azienda.

Il supporto del pannello di gestione di Sygma rende evidente perché fare backup in cloud con 1Backup è più semplice ed efficace rispetto a soluzioni non centralizzate.

CoreTech e i servizi in cloud

Abbiamo incontrato Roberto Beneduci, fondatore di CoreTech, che conta vent'anni di attività nel settore dell'informatica, il quale ha puntando di-

rettamente nei servizi di cloud computing.

In particolare, racconta Beneduci, nella sede a sud di Milano, poco distante dalla Fondazione Prada gli esperti di CoreTech hanno ottimizzato soluzioni per consentire agli MSP di accrescere il valore per i loro clienti e permettere a questi di risolvere le proprie esigenze informatiche.

Dichiara l'imprenditore: «Tra le diverse proposte dedicate ai rivenditori nell'ambito del cloud, 1Backup rappresenta una soluzione competitiva con caratteristiche che rispondono in modo esauriente all'eventuale domanda "perché fare backup in cloud" e assicurano la sicurezza dei dati informatici». Aggiunge infine Beneduci: «Non solo sicurezza, ma anche prezzi vantaggiosi».