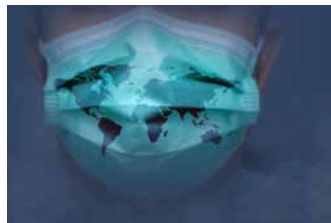


## I RISCHI CHE LE AZIENDE TEMONO DI PIÙ NEL 2021

L'Allianz Risk Barometer di quest'anno mostra i cambiamenti in atto nella percezione da parte delle aziende dei rischi che minacciano il business. *pag.10*



## IL DIGITALE E I SERVIZI DI STAMPA GESTITA DI BROTHER

La spinta alla digitalizzazione delle imprese non cancella le loro necessità di stampa. In alcune attività di business le produzioni cartacee continuano a rivestire, infatti, una certa importanza, spronando le aziende a cercare soluzioni sempre più affidabili, in grado di aumentare la produttività degli utenti e contemporaneamente abbattere i costi delle infrastrutture di printing.

Pagine+ è un servizio progettato da Brother che fornisce tutto ciò che occorre per operare e gestire le attività legate alla stampa in maniera ottimale. Una modalità, quella dei servizi gestiti, che sta



crescendo rapidamente in più ambiti, proprio per aumentare l'efficienza. Con Pagine+ è possibile arrivare a risparmiare fino al 40% sui costi di stampa precisano i manager di Brother.

*a pag.03*

## PARTNERSHIP STRATEGICA TRA INGECOM E MULTIPOINT GROUP

Per essere operativi nei 9 paesi in cui operano e garantire ai clienti una maggiore qualità di copertura commerciale e tecnica. *a pag.06*



## SOMMARIO

- NovaNext in crescita  
anche nel 2020 *pag.05*
- Tinext è VMware Cloud  
Verified Partner *pag.07*
- Benq aderisce a retail  
institute italy *pag.07*
- OVHcloud collabora con  
IBM e Atempo per il cloud  
storage *pag.08*
- Lo streaming a supporto  
del marketing di CMC  
*pag.09*
- DataCore Software  
annuncia l'acquisizione di  
Caringo *pag.12*

Partners Flip  
anno X - numero 268  
Direttore responsabile: Gaetano Di Blasio

In redazione: Paola Saccardi, Edmondo Espa.

Redazione: Via Marco Aurelio, 8 - 20127 Milano  
Tel 0236580441 [www.reportec.it](http://www.reportec.it)

Proprietà: Reportec srl, Corso Italia 50, 20122 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.

È disponibile il nuovo libro  
**IL FUTURO DEL WORKSPACE  
E DELLO SMART WORKING**

**IL FUTURO DEL WORKSPACE E  
DELLO SMART WORKING**

Soluzioni e strategie per uno Smart Working  
efficace, sicuro, produttivo

e-Book

Giuseppe Saccardi

**Reportec**

Chiedi la tua copia dell'e-book scrivendo a:  
**shop@reportec.it • Il prezzo del libro è di 20 euro (iva inclusa)**

# Il digitale e i servizi di stampa gestita di Brother

*Come migliorare l'efficienza dei sistemi di stampa e la produttività in azienda*

di Gaetano Di Blasio

*Brother P-Touch CUBE Pro per stampare etichette*

Oggi il mondo parla la lingua del digitale. Un esperanto tecnologico che sta rivoluzionando abitudini e stili di vita, trasformando radicalmente lo scenario in cui viviamo. Telemedicina, auto senza pilota, fabbriche intelligenti e smart city sono solo alcuni esempi di come la tecnologia stia velocemente permeando tutto ciò che ci circonda, restituendoci un mondo sempre più connesso e collaborativo, alimentato dalla diffusione crescente di dispositivi mobili, sensori, reti di ultima generazione e soluzioni in cloud capaci di elaborare quantità incredibili di dati. Si tratta di un fenomeno in piena evoluzione, che spinge tutti i settori dell'economia a una metamorfosi profonda, sospingendo anche la più piccola organizzazione a riformulare i processi aziendali in chiave digitale per non perdere opportunità di sviluppo senza prece-

denti. Secondo il recente rapporto "Digitalizing Europe", elaborato da Boston Consulting, a fine 2020 il Prodotto interno lordo dei paesi che si voteranno all'economia digitale è destinato a compiere un balzo in avanti del 40%, mentre il Digital Single Market promosso dall'Unione Europea aiuterà ad aggiungere ulteriori 415miliardi di euro all'anno all'intero PIL europeo. Cifre da capogiro, che per concretizzarsi obbligano tutte le imprese ad abbracciare una profonda trasformazione digitale e organizzativa, perché oggi la tecnologia non può più essere considerata un semplice strumento di supporto all'operatività quotidiana, bensì diventa il differenziale in grado d'imprimere importanti accelerazioni di business grazie all'abilitazione di processi radicalmente nuovi.



## Le esigenze di stampa che pesano per il 3% sul fatturato

La spinta alla digitalizzazione delle imprese non cancella le loro necessità di stampa. In alcune attività di business le produzioni cartacee continuano a rivestire, infatti, una certa importanza, spronando le aziende a cercare soluzioni sempre più affidabili, in grado di aumentare la produttività degli utenti e contemporaneamente abbattere i costi associati alle infrastrutture di printing. Una voce di spesa capace di assorbire fino al

3% del fatturato.

I servizi di stampa gestita sono nati proprio per soddisfare queste esigenze, garantendo non solo un maggiore controllo su periferiche e materiali di consumo, ma anche un migliore governo del ciclo di vita dei documenti, eliminando i classici confini tra carta e digitale. Benefici riconosciuti dallo stesso mercato, attento a destinare sempre più investimenti a quest'ambito. In particolare secondo ASSO.IT, l'Associazione italiana dei produttori di sistemi di stampa e di gestione documentale, nel nostro Paese

il giro d'affari dei managed print services ha registrato dal 2014 ad oggi un incremento medio annuo pari al 10%, raggiungendo un valore complessivo prossimo ai 600 milioni di euro.

Con il servizio di stampa gestita Brother Pagine+ è possibile arrivare a risparmiare fino al 40% sui costi di stampa aumentando l'efficienza, migliorando le operazioni di stampa, accrescendo la produttività, come precisano i manager di Brother.

In un'azienda, specie in tempi di crisi o incertezza, l'ottimizzazione delle risorse risulta essere un compito fondamentale per far crescere il proprio business.

Risparmiare sui costi ed evitare inutili perdite di tempo sono due variabili basilari affinché la produttività non diminuisca. Per ottenere ciò, è necessario comprendere e conoscere le risorse che sono effettivamente a disposizione.

Le aziende fanno studi per ridurre il più possibile i costi, ma molte volte dimenticano di ottimizzare qualcosa di fondamentale, che è utilizzato tutti i giorni, come la stampa. Concepita come una "commodity" quest'ultima genera oneri e costi affatto trascurabili, ma spesso ignorati o sottovalutati da molte aziende, che non si rendono conto

di quanto ciò sia un grave errore. Non si tratta solo di acquistare un dispositivo, ma parliamo anche del costo dei materiali di consumo, della carta utilizzata e della manutenzione dei dispositivi di stampa.

### **Cos'è il servizio di stampa gestita**

Pagine+ è un servizio progettato da Brother che fornisce tutto ciò che occorre per operare e gestire le attività legate alla stampa in maniera ottimale. Un esperto valuta, ottimizza e gestisce efficientemente i dispositivi di stampa della azienda per ridurre i costi, migliorare la produttività e la sicurezza.

Una modalità, quella dei servizi gestiti, che sta crescendo rapidamente in più ambiti, proprio per aumentare l'efficienza.

Questi servizi MPS (Managed Print Services) comprendono l'installazione e la manutenzione dei dispositivi, la consegna dei materiali di consumo, la consulenza e il supporto tecnico specializzato.

In tal modo, è più facile avere il pieno controllo sulla attività di stampa effettuata nel proprio ufficio, conoscendo in anticipo la risposta a diverse domande come, per esempio: quante pagine stampiamo in un determinato periodo di tempo? Qual è

il volume totale dei lavori inviati alla stampa? Qual è il costo di stampa di ogni dipendente?

Si tratta di informazioni basilari, ma che nessuno calcola con precisione in azienda. Grazie a un professionista dedicato al sistema di stampa, è invece possibile ottimizzare tutte le operazioni.

Il servizio Pagine+ fornisce tale professionista affinché in azienda ci si possa "dimenticare" di dover gestire la stampa. Il professionista se ne occuperà, con il mandato di migliorare l'efficienza ed eliminare gli sprechi. A tal scopo svilupperà un piano, avendo un quadro dettagliato dei costi e di come sono distribuiti in azienda per ridurli, senza penalizzare l'efficienza.

Pagando solo ciò che viene consumato, tenendo conto del volume di stampa dell'ufficio, del costo per pagina, della distribuzione delle apparecchiature nell'area di lavoro, vengono calcolati i materiali di consumo necessari per quel calcolato volume e viene ricevuto il supporto tecnico necessario.

È per questo che i servizi MPS si stanno diffondendo: si evitano spese impreviste legate alla manutenzione del dispositivo e portano ad avere un controllo efficiente del

budget. Inoltre si risparmia il tempo solitamente dedicato all'acquisto e all'installazione di nuovi materiali di consumo e alla gestione degli incidenti tecnici.

Il risultato è un aumento della produttività dei lavoratori concentrati sul proprio core business, fornendo un maggiore valore all'azienda. D'altra parte, la garanzia del funzionamento ottimale dei dispositivi avrà un impatto diretto sulla produttività dell'azienda, evitando che le apparecchiature siano inattive a causa di guasti nei momenti meno opportuni.

### **Massimizzare l'uso dei dispositivi e curarne il posizionamento**

Quando viene sottoscritto questo tipo di servizio, viene acquisito tutto il necessario per stampare in ufficio. Dall'installazione, alla fornitura dei materiali di consumo necessari e alla gestione degli incidenti in base al livello di assistenza concordato. Il tutto resta sotto il controllo dell'azienda, che riceverà rapporti costanti sull'uso dell'attrezzatura restando sempre informata e rendendo il processo decisionale più semplice per ottimizzare i costi e la produttività dei dipendenti.

Questi ultimi impareranno a migliorare i processi di gestione dei documenti e a essere utenti responsabili. Come accennato, infatti, il servizio di stampa gestita può fornire informazioni sul volume di stampa totale o per utente, consentendo un maggiore controllo del singolo dispositivo di stampa,

sottolineano in Brother, spiegando che *Pagine+* significa "totale controllo dei dispositivi di stampa, visibilità dei costi e delle pagine prodotte nonché tempi di servizio garantiti da Brother per la consegna dei materiali necessari per produrre le pagine". Inoltre, in tempi come gli attuali in cui occorre ge-

stire la disposizione degli spazi, al fine di garantire il distanziamento sociale imposto dalle regole anti-covid, gli esperti certificati del canale di Brother forniscono le competenze per gestire una collocazione ideale dei dispositivi. Infine, per le piccole e medie imprese, i manager di Brother hanno previsto

diversi livelli di servizio a seconda delle specifiche necessità aziendali con durata modulare rispetto ai contratti standard di diversi anni: è compresa sia l'assistenza di alto livello che il monitoraggio da remoto del parco stampanti per favorire la tempestiva risoluzione di eventuali fermi macchina.

## STRATEGIE

# NovaNext in crescita anche nel 2020

*Il system integrator italiano riporta un aumento del fatturato pari al +14% rispetto al 2019, crescendo sia in termini di fatturato sia di ricavi*



La richiesta di digitalizzazione delle aziende si conferma un trend in crescita e si riflette anche nell'andamento positivo delle società che si occupano di affiancarle in progetti di questo tipo. Un esempio è il system integrator italiano, NovaNext, che progetta e realizza servizi e soluzioni ICT a supporto del business. Di recente ha annunciato che i risultati relativi alla chiusura dell'anno fiscale 2020, confermando una crescita sia in termini di fatturato che di ricavi. In particolare la società ha registrato un fatturato

di 39 milioni di euro, con un incremento del 14% sull'anno precedente, e ricavi pari a 37 milioni di euro, in crescita del 6%, mantenendo, inoltre, la propria solidità con una posizione finanziaria netta positiva. Soluzioni di collaboration e sicurezza, insieme ai servizi gestiti, sono stati settori importanti di crescita. A questi si affianca anche la formazione, che con l'emergenza sanitaria ha inizialmente sofferto, non potendo aver luogo nella modalità tradizionale, quindi fisicamente in presenza. Successiva-

mente si è però assistito allo slittamento verso la formazione a distanza, che NovaNext eroga da tempo, che è stata accolta positivamente. In particolare, l'azienda ha puntato sulle live virtual classroom, che, spiega, diventeranno una modalità di training strategica anche nella fase post-pandemia. «La digitalizzazione, realizzata in modo strutturato anche grazie al supporto di trusted advisor quali NovaNext, si è dimostrata una scelta strategica per organizzazioni pubbliche e private.

Oggi più che mai digitale significa produttività e competitività. Insieme ai nostri partner, contribuiamo all'evoluzione digitale delle organizzazioni - ha commentato **Giovanni De Giovanni**, AD di NovaNext -. Inoltre, pilastro fondamentale di ogni organizzazione e di ogni processo di crescita sono le persone. In NovaNext abbiamo un valore che ci ispira ogni giorno "People first", ci crediamo fermamente, ecco perché continuiamo a investire nella formazione e nella valorizzazione delle persone».

# Partnership strategica tra Ingecom e MultiPoint Group

*Per essere operativi nei 9 paesi in cui operano e garantire ai clienti una maggiore qualità di copertura commerciale e tecnica*

di Paola Saccardi

Il nuovo accordo tra i due distributori Ingecom e MultiPoint Group nasce con l'obiettivo di creare una sinergia che consenta di sostenersi a vicenda. In un periodo come quello attuale, caratterizzato da una crescente richiesta di tecnologia e in particolare di maggiore sicurezza informatica, unire le forze serve a migliorare l'efficienza delle attività commerciali e tecniche.

Ingecom, distributore a valore aggiunto spagnolo attivo nel campo della sicurezza informatica e della cyber intelligence, e MultiPoint Group, VAD nel mercato di cybersicurezza e soluzioni IT, hanno siglato un'alleanza strategica con l'obiettivo di espandere il mercato in nove paesi (quasi tutta l'area del Mediterraneo) la maggior parte dei quali sono membri dell'Unione Europea: Portogallo, Spagna, Italia, Malta, Cipro, Grecia e Romania, oltre a Israele ed

Emirati Arabi Uniti.

Grazie all'accordo sarà possibile creare sinergie a livello commerciale e tecnico in nove lingue, così come nella logistica e marketing, a beneficio non solo dei VAD, ma anche dei vendor, degli integratori e dei clienti.

## Una copertura globale

Grazie al nuovo accordo, oltre ai fornitori che già lavorano con i due distributori, tra cui AT&T (AlienVault), ExtraHop, SealPath, Thycotic e Varonis, potranno aggiungersi anche altri fornitori che beneficeranno di una maggiore copertura globale e nei servizi.

Le società fanno sapere che la strategia comune sarà quella di aggiungere nuovi fornitori al portafoglio, in modo che tutte le soluzioni si basino su cinque pilastri quali: l'essere

umano, il dispositivo, l'infrastruttura, le applicazioni e i dati. Ogni paese sarà libero di aggiungere ulteriori fornitori a livello globale alla propria offerta locale, secondo la strategia del territorio, cercando di evitare sovrapposizioni tecnologiche.

**Javier Modúbar**, CEO di Ingecom, commenta: «Per Ingecom la possibilità di siglare un'alleanza con il MultiPoint Group è una grande opportunità, dal momento che le filosofie aziendali vanno nella stessa direzione. Di conseguenza, ci permette di creare sinergie con i fornitori e



Javier Modúbar, CEO di Ingecom

anche con i clienti. Inoltre, questo accordo garantisce una maggiore copertura in un'area di crescita economica e tecnologica, dove le cyber minacce aumentano di giorno in giorno».

Il commento di **Ricardo Resnik**, CEO di MultiPoint Group: «L'accordo raggiunto con Ingecom pone MultiPoint Group in una posizione di rilievo come VAD presente nei più importanti paesi europei dell'area mediterranea, per la loro domanda e richiesta di soluzioni di sicurezza informatica. Siamo convinti che l'alleanza con Ingecom rafforzerà entrambi, non solo per permetterci di ampliare la nostra presenza in nuovi mercati, ma anche per arricchirci con lo scambio reciproco di conoscenze, nei rispettivi settori».



Ricardo Resnik, CEO di Multi Point Group

# Tinext è VMware Cloud Verified Partner

*La qualifica ottenuta per chi offre l'infrastruttura di software-defined data center VMware-based in modalità as a service*

di Paola Saccardi

**T**inext Managed Cloud Services è una società, con headquarter a Lugano e altre sedi in altri paesi tra cui una in Italia, che supporta le aziende a implementare e gestire sistemi IT in cloud attraverso professionisti qualificati e tecnologie di ultima generazione, per offrire servizi IT end-to-end che vanno dalla progettazione, all'organizzazione, alla gestione e al supporto.

Ora la società ha annunciato di aver ottenuto lo status di VMware Cloud Verified. Si tratta di un riconoscimento che indica che Tinext offre l'infrastruttura di software-defined data center VMware-based in modalità as a service.

I servizi dei partner VMware Cloud Verified consentono ai clienti di raggiungere livelli di coerenza, prestazioni e interoperabilità sia per le applicazioni aziendali

tradizionali sia per quelle containerizzate e la garanzia che il servizio si basi sulle avanzate tecnologie cloud VMware.

La rete globale di VMware, composta da oltre 4.300 provider cloud, sfrutta l'infrastruttura cloud coerente di VMware per offrire un'ampia gamma di servizi in oltre 120 Paesi, fornire specializzazione geografica e di settore e aiutare i clienti a soddisfare i complessi requisiti normativi.

«I partner che sono VMware Cloud Verified forniscono alle organizzazioni tecnologie cloud VMware complete e avanzate, insieme all'interoperabilità tra i cloud per un maggiore vantaggio per le aziende dei loro clienti – ha dichiarato Hervé Renault, Vice President of VMware Cloud Provider



Sales for EMEA, VMware -. I servizi Cloud Verified forniti dai Cloud Provider VMware sono in grado di fornire l'efficienza, l'agilità e l'affidabilità insite nel cloud computing. Non vediamo l'ora di supportare Tinext, che offre alle organizzazioni un percorso semplice e flessibile verso il cloud».

Dall'altra parte Marco Tramacere, VP e Director Tinext Managed Cloud Services, ha dichiarato: «È un grande successo per noi aver ricevuto questo status. I nostri clienti in particolare ne traggono vantaggio, poiché ora possiamo offrire loro servizi cloud personalizzati e ottimizzati basati su VMware».

## BENQ ADERISCE A RETAIL INSTITUTE ITALY

BenQ Italy annuncia la propria adesione a Retail Institute Italy, l'associazione nata 25 anni fa che rappresenta oggi il punto di riferimento del retail in Italia. La scelta di aderire a Retail Institute Italy giunge in un momento storico caratterizzato dalla forte accelerazione imposta dall'emergenza sanitaria all'evoluzione degli stili di vita, una circostanza che ha visto BenQ arrivare preparata: «La vocazione all'innovazione impressa nel DNA di BenQ ci ha messo nelle condizioni di potere rispondere in modo puntuale alla situazione di mercato che si è venuta a creare nell'ultimo anno - dichiara Giacomo Rocchi, Sales and Marketing Director di BenQ Italy -, consentendoci di giocare d'anticipo con una serie di soluzioni in linea con le nuove esigenze». Ricerca e innovazione senza fare rete tuttavia non sono sufficienti, spiega infatti Rocchi: «Per continuare a progredire è indispensabile, oggi più che mai, mettere in comune visioni, conoscenze, obiettivi».

# OVHcloud collabora con IBM e Atempo per il cloud storage

*Una partnership per lo sviluppo di un'offerta storage-as-a-service, basata su tecnologia IBM e software Atempo, che combina sicurezza, compliance e costi competitivi*

di Paola Saccardi

Con la continua crescita esponenziale dei dati prodotti dal cloud, l'ottimizzazione dello storage è diventata essenziale, sia per i costi sia per i rischi legati alla compliance. In questo scenario si colloca la nuova partnership tra il provider OVHcloud, IBM e Atempo, fornitore di software indipendente per proteggere, archiviare, spostare e ripristinare i dati mission-critical.

La collaborazione ha come obiettivo lo sviluppo di un'offerta storage-as-a-service. Questa soluzione sarà basata sulla tecnologia IBM enterprise storage su nastro e su uno stack software Atempo, ospitato e gestito da OVHcloud nei nuovi data center sul territorio francese.

I vantaggi dello storage dei dati su nastro è che costa solo pochi centesimi per terabyte e, se non utilizzato, richiede un consumo energetico pari a zero, a differenza dei dischi rigidi

e delle unità flash.

## Tape di IBM si unisce all'Hybrid Cloud

OVHcloud fa sapere che lancerà un'offerta di cloud storage rivolta ad organizzazioni europee sia pubbliche che private, per la sicurezza e resilienza dello storage a lungo termine di dati sensibili. Questa soluzione di storage a lungo termine è basata sulla tecnologia IBM Enterprise 3592 Enterprise Tape e orchestrata dalla piattaforma tecnologica di Atempo, Miria.

Inoltre, OVHcloud apporterà un'innovazione che consente la replica intelligente e la divisione dei dati degli utenti.

Per affrontare i requisiti di localizzazione dei dati dei professionisti europei, la soluzione sarà ospitata e gestita da OVHcloud in quattro nuove strutture dedicate, tutte situate in Francia e separate ciascuna da diverse centinaia di

chilometri. OVHcloud di recente ha anche ottenuto la qualifica ANSSI Security Visa per SecNumCloud per le soluzioni Hosted Private Cloud che dimostra il massimo livello di sicurezza informatica, in linea con le raccomandazioni dell'Agencia nazionale francese per la sicurezza dei sistemi informativi, per l'hosting dati sensibili e strategici. L'esperienza congiunta di IBM, Atempo e OVHcloud fornirà agli utenti una soluzione che soddisfa i requisiti normativi per la conservazione dei dati, sarà compatibile con S3 e avrà costi competitivi e prevedibili.

Il commento di **Sylvain Rouri**, Chief Sales Officer di OVHcloud: «Siamo molto lieti che la convergenza delle competenze di IBM, Atempo e OVHcloud si traduca in una soluzione di conservazione dei dati affidabile e sovrana. Le organizzazioni pubbliche e private trarranno van-

taggio da un'esperienza di archiviazione unificata e altamente sicura con le nostre soluzioni ad alte prestazioni integrate in un cloud affidabile».

«Siamo onorati di essere stati selezionati come fornitore principale di tecnologia Tape da OVHcloud per l'offerta di cloud storage - ha affermato **Mike Doran**, Worldwide Sales Director di IBM -. Questa è un'altra prova del continuo valore che IBM Enterprise Tape fornisce alle organizzazioni alle prese con l'archiviazione sicura e conveniente di quantità sempre crescenti di dati critici».

«C'è un profondo desiderio delle organizzazioni professionali per un cloud affidabile. In Atempo siamo entusiasti di unire le forze con IBM e OVHcloud per aprire la strada a una nuova era, un nuovo accordo digitale, che va oltre i confini dell'Unione Europea» conclude **Luc d'Urso**, CEO di Atempo, Gruppo Woxo.

# Lo streaming a supporto del marketing di CMC

*L'azienda CMC, alla ricerca di un mezzo per supportare il marketing nel mostrare video in HD ai clienti sui propri macchinari, si affida alla tecnologia IPKOM*

di Paola Saccardi

L'azienda CMC Spa si trova a Città di Castello (PG) e grazie a un team di 200 persone, progetta e produce soluzioni di mailing, grafica e packaging on-demand per l'industria dell'e-commerce. Attiva dal 1980 e sempre alla ricerca di soluzioni per restare al passo con i tempi, era alla ricerca di un mezzo che le permettesse

di posizionare al meglio i propri clienti nel funnel.

**Tania Torcolacci**, marketing manager di CMC, ha spiegato le esigenze dell'azienda: «Il reparto marketing desiderava ottimizzare il posizionamento dei clienti nel funnel. Abbiamo realizzato alcuni video in HD, che mostrano i vari macchinari che produciamo mentre sono in

funzione. La nostra intenzione era mostrare alcuni di questi video a clienti sparsi in tutto il mondo e capire poi come era stata l'interazione, così da orientare il reparto marketing sulle azioni future. Ad esempio se il cliente non ha visionato il video, possiamo invitarlo a vederne un altro. Oppure, se l'ha visto, volevamo capire a cosa esattamente si era mostrato più interessato».

Ovviamente il Covid19 ha reso necessario puntare sullo streaming e per portare avanti questo progetto l'azienda si è affidata ad IPKOM, azienda toscana specializzata in soluzioni cloud. L'azienda è anche operatore telefonico dal 2003 e afferente al Mix. IPKOM ed è quindi in grado di porsi come partner

per numerazioni e traffico telefonico VoIP, servizio di centralino cloud, fax server, Task & Workflow Manager, connettività. Tramite la Management Console Multitenant di IPKOM i rivenditori possono gestire uno o più di questi servizi verso i propri clienti. La suite di Unified Communication IPKOM è erogata in modalità SaaS.

«Per noi era fondamentale poter disporre, al termine dell'evento, di report dell'effettiva visione del singolo invitato per orientare al meglio il reparto marketing. Da sempre siamo accanto ai nostri clienti e ci interessa capire a cosa sono interessati per poterli servire al meglio. IPKOM ha fatto lo stesso con noi, fornendoci un sistema con tutti i requisiti che ci servivano» ha precisato Tania Torcolacci.



# I rischi che le aziende temono di più nel 2021

*L'Allianz Risk Barometer di quest'anno mostra i cambiamenti in atto nella percezione da parte delle aziende dei rischi che minacciano il business*

di Paola Saccardi

Il 2020 è stato un anno che sicuramente resterà nella storia per l'impatto che la diffusione del virus Covid-19 ha avuto a livello mondiale in diversi ambiti, da quello sanitario, a quello sociale ed economico.

La pandemia è stato un evento non prevedibile, seppur già accaduto in passato, che ha ricordato a tutti quanto possa essere difficile fare previsioni sul futuro e sui rischi che si corrono.

Basta pensare che all'interno dell'Allianz Risk Barometer, l'indagine annuale sui rischi aziendali globali di *Allianz Global Corporate & Specialty (AGCS)*, lo scorso anno la pandemia occupava il 17° posto e quest'anno è risalita al 2°.

**Joachim Müller**, CEO di AGCS, a tal proposito ha affermato: «La pandemia di coronavirus ci ricorda che non tutto è assicurabile, perciò la gestio-



ne del rischio insieme a quella dei Business Continuity Plan deve evolvere per aiutare le aziende a fronteggiare e superare situazioni estreme. Con la pandemia che persiste in tutto il mondo, dobbiamo essere pronti ad affrontare più frequenti scenari catastrofici "estremi", come un'interruzione del cloud su scala globale o un attacco informatico, disastri naturali causati dal cambiamento climatico o anche un'altra epidemia».

Un rischio chiaramente sottovalutato in passato, considerando che prima del 2021 non aveva mai superato il 16° posto in 10 anni di Allianz Risk Barometer. Invece, nel 2021, rappresenta in modo evidente il rischio principale in 16 Paesi e rimane fra i tre maggiori rischi in tutti i continenti e in 35 dei 38 Paesi selezionati per i quali è stata fatta un'analisi dei principali 10 rischi. Giappone, Corea del Sud e Ghana sono le uniche ec-

cezioni.

Quest'anno nella classifica dei rischi percepiti dalle aziende l'interruzione di attività risulta al primo posto con 41% delle risposte e a seguire la pandemia al secondo con il 40%. I rischi informatici occupano la terza posizione nella classifica mondiale.

Gli altri rischi che sono saliti nella classifica dell'Allianz Risk Barometer 2021, sono i cambiamenti nei mercati (n°4 con il 19%), i cambiamenti macroeco-

nomici (n°8 con il 13%) e i rischi politici (n°10 con l'11%) che sono in gran parte scenari legati all'epidemia di Coronavirus. Tra i rischi in discesa figurano, invece, i cambiamenti nello scenario legislativo e regolamentare (n°5 con il 19%), le catastrofi naturali (n°6 con il 17%), gli incendi/esplosioni (n°7 con il 16%) e il cambiamento climatico (n°9 con il 13%), che sono stati superati a seguito dalle preoccupazioni legate alla pandemia.

### La percezione dei rischi in Italia

In Italia, a differenza della classifica su scala globale, emerge che per la prima volta in assoluto, gli *incidenti informatici* si classificano come il più importante rischio per le aziende a livello locale. Al secondo posto vengono indicati i rischi legati alle interruzione di attività (business interruption - BI), mentre la pandemia si posiziona quest'anno direttamente al 3° posto.

### Rischio interruzione di attività

La pandemia in corso ha avuto un impatto molto forte, oltre che nell'ambito sanitario, anche in quello economico, dimostrando purtroppo che gli eventi

estremi di Business Interruption su scala globale non sono meramente teorici, ma possono verificarsi realmente e inaspettatamente, causando perdite di ricavi e interruzioni della produzione, delle attività e delle supply chain.

Prima dell'epidemia di Covid-19, l'interruzione di attività si era già classificata per sette volte al vertice dell'Allianz Risk Barometer ma ora torna al primo posto che aveva ceduto agli incidenti informatici nel 2020.

Il 59% degli intervistati ha segnalato la pandemia come causa principale della BI nel 2021, seguita dagli Incidenti informatici (46%) e dalle catastrofi naturali e incendi ed esplosioni (circa il 30% ciascuno).

«Le conseguenze della pandemia, come la digitalizzazione più ampia, l'aumento del lavoro da remoto e la crescente dipendenza di aziende e società dalle tecnologie informatiche, aumenteranno probabilmente i rischi di BI nei prossimi anni - commenta Philip Beblo, del Global Property underwriting team di AGCS -. Tuttavia, i rischi tradizionali non scompariranno e devono rimanere nell'agenda della gestione del rischio. Ca-



tastrofi naturali, fenomeni meteorologici estremi o incendi rimangono le cause principali di interruzione dell'attività per molti settori e nel tempo continuiamo a notare una tendenza all'aggravarsi delle perdite a loro relative».

La risposta delle aziende alla vulnerabilità dovuta a eventi di business interruption le ha portate a costruire attività più resilienti e a ridurre il rischio nelle loro supply chain. Secondo gli intervistati dell'Allianz Risk Barometer, il miglioramento dei piani di business continuity è l'azione principale che le aziende stanno intraprendendo (62%), seguita dallo sviluppo di contratti con fornitori alternativi o multipli (45%), dall'investimento in supply chain digitali (32%) e dal miglioramento della selezione e dell'auditing dei fornitori (31%).

### Crescono gli incidenti informatici

La pandemia sta contribuendo ad accelerare

nelle aziende l'adozione del lavoro da remoto così come la trasformazione digitale e spesso la velocità resa necessaria dalla situazione di emergenza non consente di valutare attentamente anche il correlato aumento delle vulnerabilità IT.

Sebbene emerge dalla classifica globale che gli incidenti informatici siano scesi al 3° posto, si osserva che rimangono un rischio fondamentale per un certo numero di intervistati superiore a quello del 2020, e si collocano ancora tra i primi tre rischi in molti Paesi, tra questi: Brasile, Francia, Germania, India, Italia, Giappone, Sudafrica, Spagna, Regno Unito e Stati Uniti. Gli incidenti di ransomware, che già erano frequenti, stanno diventando più gravi poiché prendono sempre più di mira le grandi imprese con attacchi sofisticati e ingenti casi di estorsione, come risulta da un altro rapporto di AGCS "cyber risk trends".

# DataCore Software annuncia l'acquisizione di Caringo

*La società con questa operazione aggiunge al portafoglio anche l'object storage, offrendo una gamma completa di soluzioni di software-defined storage a blocchi, file e oggetti*

di Paola Saccardi

DataCore Software ha annunciato l'acquisizione di Caringo, società attiva nel mercato dell'object storage dal 2005.

Questa operazione consente a DataCore di proporsi come fornitore unico di complete soluzioni di software-defined storage a blocchi, file e oggetti. L'acquisizione porterà al team DataCore anche talento e competenze aggiuntive, oltre a clienti in mercati chiave come quelli dei cloud service provider, dei media e del settore pubblico.

L'acquisizione di Caringo accelera quella che è la DataCore ONE Vision, che, come spiega la società significa "concretizzare la potenza del software-defined storage per abbattere i silos e le dipendenze hardware, unificando il settore e mettendo l'IT in grado di rendere lo storage più intelligente, effica-

ce e semplice da gestire". «Con l'acquisizione di Caringo siamo entusiasti di poter offrire a dipartimenti IT, fornitori di servizi e clienti governativi di tutto il mondo una tecnologia di object storage collaudata, altamente affidabile e con una gamma di funzionalità che oggi non ha paragoni. Continuando a proporre la nostra DataCore ONE Vision attraverso un completo portfolio di prodotti, non smettiamo di costruire un team dirigenziale con esperienza globale che ci consentirà di fornire ai nostri clienti le migliori soluzioni software-define» ha commentato **Dave Zabrowski**, CEO di DataCore Software.

La linea di prodotti Caringo è complementare al portfolio di software-defined storage DataCore. In particolare DataCore propone il software vFileO, una tecnologia di nuova generazione per la virtua-

lizzazione dello storage basato su file e oggetti distribuiti progettata per aiutare le imprese a organizzare, ottimizzare e controllare le grandi quantità di dati sparpagliati on-premises e nel cloud.

L'altro prodotto della società è il software DataCore SANsymphony per lo storage basato su blocchi, che offre indipendenza dall'hardware, flessibilità, disponibilità, prestazioni ed efficienza/risparmio sui costi.

Le soluzioni software-defined di Caringo vengono utilizzate per gestire in modo efficiente data set le cui dimensioni scalano rapidamente in organizzazioni come per esempio, BT Television, Department of Defense, Disney Streaming Services, National Institutes of Health (NIH), e così via. Il prodotto di punta è Swarm e fornisce una piattaforma completa per la protezione, la ge-



Dave Zabrowski, CEO di DataCore Software

stione, l'organizzazione e la ricerca dei dati su vasta scala per tutti i tuoi dati non strutturati.

Per DataCore, la notizia dell'acquisizione arriva sulla scia dei risultati positivi conseguiti nel 2020. In ogni trimestre, l'azienda ha aggiunto nuovi clienti e ha visto nel quarto trimestre una crescita anno-su-anno a doppia cifra nella capienza venduta. Nell'ultimo anno, DataCore ha anche nominato diversi dirigenti in ruoli chiave, tra cui **Kevin Thimble**, chief financial officer, e **Geoff Danheiser**, chief people officer.