

INDUSTRIA 4.0 & IOT
Tavola Rotonda ICT strumento
per ripensare i **processi**

FIRMA DIGITALE
Così **Alperia** accelera
la **digital transformation**

STRATEGIE
Tecnologie e **globalizzazione**
Come **Aurora** vince la sfida

ORIZZONTI COMUFFICIO
L'**organo ufficiale**
dell'Associazione

CHANGE MANAGEMENT
Il **lavoro d'ufficio**: tra
frustrazioni e opportunità

INTERNET OF THINGS
A2A Smart City ha scelto
il protocollo aperto **LoRa**

office[®] automation

Tecnologie e modelli per il business digitale



VERITAS[™]

VEDE CIÒ CHE GLI ALTRI
NON VEDONO

*Marco Blanco,
Country Manager Veritas Technologies
Spagna, Portogallo e Italia*

PROTEGGERE EFFICACEMENTE I DATI AZIENDALI TI STRESSA?

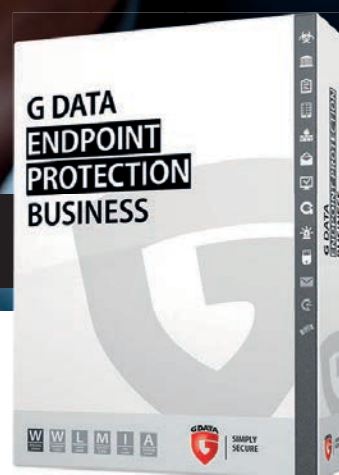


ALLORA NON HAI VALUTATO TUTTE LE OPZIONI!

Sicurezza proattiva a 360°. Quante volte l'hai sentito dire? Purtroppo sono pochi i termini del vocabolario utili a descrivere in modo differente il nostro portafoglio di soluzioni, che oltre a proteggerti contro il malware semplificano la manutenzione quotidiana dei dispositivi aziendali, analizzando e mitigando attivamente i rischi informatici.

Per capire cosa offra davvero **la sicurezza G DATA, bisogna provarla!** E' quanto ha fatto Ducati Corse. Il risultato? Da due anni proteggiamo con successo i loro server di bordo pista.

G DATA Business: **SEMPLICEMENTE SICURO**



**SIMPLY
SECURE**

WWW.GDATA.IT/AZIENDE

Ma siamo pronti per il GDPR?

Da qualche mese si sono accesi i riflettori sul nuovo regolamento europeo che si focalizza sulla protezione dati e l'acronimo GDPR (dall'inglese General Data Protection Regulation) inizia a essere utilizzato non solo nella comunicazione dei vendor più interessati al tema. Visto che a oggi manca ormai meno di un anno all'entrata in vigore di questa nuova importante pietra miliare che indirizzerà le aziende in modo molto vigoroso verso un nuovo modello di trattamento dei dati personali, e quindi di relazione con i clienti, – si ricorda infatti che il GDPR sarà effettivo dal 25 maggio 2018 – cogliamo l'occasione di questo editoriale per rilanciare l'allarme dato da Gartner sulla rivista Executive.IT (numero di maggio-giugno 2017) che viene realizzata in partnership con Soiel International.

La società di ricerca più importante del mondo ICT e digitale ha infatti recentemente pubblicato uno studio secondo il quale a fine del 2018, ovvero dopo sei mesi dall'entrata in vigore del nuovo regolamento, meno del 50% delle aziende interessate, che non sono solo quelle europee o che hanno una sede in uno degli Stati della UE, saranno compliant al 100% con il GDPR.

Vista la portata dell'impatto sul business che il nuovo regolamento avrà sulle imprese, diamo anche noi rilevanza ai cinque passi prioritari che la stessa Gartner indica come urgenti rivolgendosi soprattutto a quelle aziende che finora hanno trascurato, dimenticato, oppure non sanno ancora nulla, del GDPR.

Assumere la consapevolezza del proprio ruolo. Ogni organizzazione che decide, a qualsiasi titolo e per qualsiasi motivo lecito, di trattare dei dati di tipo personale di cittadini UE assume anche il ruolo di controllore e custode di questi dati. Deve quindi identificare un rappresentante che agisca come punto di contatto per le Data Protection Authority, e per qualsiasi persona interessata a chiedere spiegazioni sul trattamento dei propri dati.

Nominare un Data Protection Officer. Il regolamento obbliga molte realtà a nominare un Data Protection Officer (Dpo). Questo è mandatario per le organizzazioni pubbliche, per quelle che svolgono elaborazioni frequenti e regolari, o svolgono un'attività di tracciamento/monitoraggio sistematica, o in ogni caso compiono attività di elaborazione su set di dati di larga scala. Il termine 'larga scala' è da intendersi in senso qualitativo, e non banalmente quantitativo.

Dimostrare responsabilità e padronanza dei processi aziendali. Fino a oggi solo una piccola minoranza di organizzazioni ha identificato bene tutti i processi aziendali interni che gestiscono dati personali. In prospettiva, prima dell'avvio di ogni nuovo processo bisognerà affrontare il tema della rilevanza e della qualità dei dati che questo andrà a utilizzare; e questo per non rischiare di perdere la compliance con il GDPR. Le organizzazioni a questo fine dovranno dimostrarsi completamente trasparenti in relazione alle decisioni prese sul trattamento dei dati personali.

Flussi di dati oltre i confini nazionali. Il trasferimento di dati in uno dei 28 Paesi UE (UK ancora inclusa, poiché finora non si sa come le trattative sulla Brexit affronteranno il tema GDPR) continuerà a essere consentito, comprese Norvegia, Liechtenstein e Islanda. È inoltre possibile trasferire i dati anche in altri 11 Paesi – Andorra, Argentina, Canada, Isole Faroe, Guernsey, Israele, Isola di Man, Jersey, Nuova Zelanda, Svizzera e Uruguay – le cui normative sulla protezione dei dati sono ritenute 'adeguate dalla Commissione Europea. Per tutti gli altri Paesi al di fuori di quelli indicati, devono essere utilizzate delle appropriate 'salvaguardie'. Molta attenzione dovrà essere esercitata dalle aziende europee nel controllare che i propri fornitori esterni alla UE abbiano processi e meccanismi di controllo adeguati alla protezione prevista dal GDPR.

Prepararsi a gestire i maggiori diritti dei soggetti 'padroni' dei dati. La nuova normativa estende i diritti dei soggetti ai quali i dati personali fanno riferimento, ovvero ognuno di noi. Questi includono: il diritto a essere dimenticati; il diritto alla portabilità dei propri dati e il diritto a essere informati nel caso un'organizzazione che tratta dati personali di soggetti specifici subisce, per esempio, una violazione dei suoi sistemi di protezione dati.

Insomma, per chi non si è ancora mosso, non c'è più tempo da perdere.

Ruggero Vota
ruggero.vota@soiel.it

SOMMARIO

GIUGNO 2017 N. 06

EDITORIALE

Ma siamo pronti per il GDPR? 1
Ruggero Vota

CARRIERE 4

MARKET WATCH

Non solo distributori nei fornitori del canale professionale 5
Ruggero Vota

IN COPERTINA

Veritas vede ciò che gli altri non vedono 6
Raffaella Citterio

IN PRIMO PIANO 12

VALUE POINT

Qual è la base dell'organizzazione? 36
Primo Bonacina

Il futuro dell'Internet of Things in Italia 38
Raffaella Citterio

ORIZZONTI COMUFFICIO 39

INDUSTRIA 4.0 E IOT

L'ICT come strumento per ripensare i processi 56
Michele Ciceri

CASE HISTORY

Con le mani, con la testa e con il cuore 60
Raffaella Citterio

Con la firma digitale Alperia accelera la digital transformation 62
A cura della redazione

RSA SUMMIT 2017

La sicurezza business driven 64
Gianmarco Nebbiai

UNIFIED COMMUNICATIONS

Così 3CX vede l'evoluzione delle comunicazioni aziendali 66
A cura della redazione



6 IN COPERTINA
Veritas vede ciò che gli altri non vedono



Orizzonti Comufficio 39
I perché di un Convegno Nazionale sulla Metrologia Legale

IN PRIMO PIANO

- 12 Incontro con l'intelligenza aumentata
- 13 **Antonello Morina:** "Il mercato ERP è bloccato"
- 14 **Wildix** investe sul canale
- 16 Il Digital Service Design di **Intesys**
- 17 **CMP Consulting Group** alla ricerca di partner indipendenti
- 18 **GDPR:** perché conta l'infrastruttura
- 20 **Getac** rilascia il tablet rugged ZX70 da 7 pollici
- 21 **MPS Monitor:** soluzione indipendente per il print management
- 22 **Centro Computer** guarda al 2020 e oltre
- 23 **Attiva Evolution** amplia l'offerta di security con Bitdefender
- 24 Il cloud disegna le strategie di **Praim**
- 26 **C.H. Ostfeld**, 40 anni di esperienza al servizio delle imprese
- 27 **Synology Surveillance Station**, allarga il business dei reseller IT
- 28 **Rittal** partner strategico di Lefdal Mine Data Center
- 30 **EUKLIS** e **GSG International:** dal produttore al distributore
- 31 **Adaptive intelligence** per prendere decisioni sempre più precise
- 32 **Xerox:** "Le stampanti? Le nuove assistenti intelligenti"
- 34 **Mobotix** punta sull'ecosistema
- 35 **Unify:** un mondo unificato



56 **Industria 4.0 e IOT** L'ICT come strumento per ripensare i processi



60 **Case History** Con le mani, con la testa e con il cuore

DAL MERCATO

- 78 La sfida 'dati' per le PMI
- 78 Il nuovo head quarter di **GFT Italia**
- 79 Due nuovi scanner **Fujitsu** per alti volumi
- 79 Lo smart working secondo **Microsoft Teams**
- 80 **Lantech** e **Longway** uniscono le forze
- 80 Le nuove cuffie **Jabra** per il lavoro agile
- 81 Chiudere i 'gap' per restare competitivi
- 81 Più aperture con **SAS Viya**
- 82 **CoreTech**: è la somma che fa il totale
- 82 L'interconnected oriented architecture di **Equinix**

ORIZZONTI COMUFFICIO

- 39 I perché di un Convegno Nazionale sulla Metrologia Legale
- 40 Comprendere e conoscere il cambiamento
- 41 Per un approccio 'economicistico' alla metrologia legale
- 44 La parola agli sponsor
- 45 I nuovi Associati marzo-maggio 2017
- 46 Brexit: quale futuro per i Notified bodies?
- 47 Un nuovo scenario per i laboratori di verifica periodica
- 49 La metrologia legale: aspetti tecnici e normativi
- 50 Le nuove modalità per autocertificazione e verifica periodica
- 52 Il registratore telematico tenta la sorte della lotteria (seconda parte)
- 54 Ok, il peso è giusto?

STRATEGIE AZIENDALI

La forte crescita e i piani di espansione di Retelit _____ **68**
Ruggero Vota

CHANGE MANAGEMENT

Il lavoro d'ufficio: tra frustrazioni e opportunità _____ **70**
A cura della redazione

STRATEGIA

A2A Smart City nell'IOT con il protocollo LoRa _____ **72**
Michele Ciceri

ENERGY MANAGEMENT

Efficienza energetica come fare? _____ **74**
Michele Ciceri

DAL MERCATO _____ **78**

ART & TECHNOLOGY

Arte per le macchine? _____ **83**
Gabriela Galati

INSIDE DIGITAL MARKETING

Il ROI nel digital marketing _____ **84**
Cristina Dal Monte

COMUNICAZIONE E COMPORTAMENTO NEL BUSINESS

Definire i propri obiettivi _____ **86**
Riccardo Montanari

FISCO E INCENTIVI ALL'INNOVAZIONE

Piani di incentivi e agevolazioni fiscali _____ **88**
Roberto Ferrari

INDUSTRIA 4.0

Il software per l'Industria 4.0 dai PLC ai big data _____ **90**
Giancarlo Magnaghi

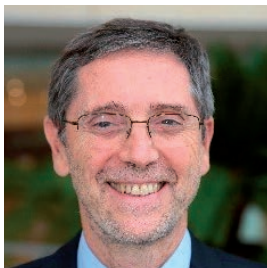
METODI E PERCORSI DI CAMBIAMENTO

Perché abbiamo bisogno di Evoleadership _____ **92**
Lorenzo Campese

IL PARERE DEL LEGALE

Data breach notification _____ **94**
Giuseppe Serafini

Carriere



Massimo Macarti
CANON ITALIA

Massimo Macarti è il nuovo **amministratore delegato** di Canon Italia. Da gennaio con un doppio incarico e da giugno dedicato pienamente all'Italia, con i suoi 26 anni di azienda, Macarti ha una profonda conoscenza del mondo Canon, maturata nel corso di una prestigiosa carriera internazionale. Prima della nomina ad Amministratore Delegato di Canon Italia, ha infatti ricoperto il ruolo di Senior Vice President of Corporate Communications and Marketing Services di Canon EMEA.



Alfredo Belsito
MHT

Alfredo Belsito assume la carica di **amministratore delegato** MHT, realtà consulenziale che opera nel mercato dei sistemi gestionali ERP e CRM. La nomina di Belsito rientra nel quadro di un'evoluzione indirizzata a sviluppare sempre più il business connesso all'ecosistema Microsoft e a creare ulteriori sinergie con il mondo Engineering, azienda del Gruppo dove Belsito ricopre il ruolo di general manager per il settore Industria e Servizi.



Claudio Scaramelli
INFOCERT

InfoCert, società del Gruppo Tecnoinvestimenti e Certification Authority, azionista di maggioranza di Sixtema dallo scorso 13 aprile, ha annunciato che il consiglio di amministrazione di Sixtema ha designato Claudio Scaramelli quale nuovo **direttore generale** della società. Scaramelli riporterà direttamente a **Danilo Cattaneo** a cui il consiglio di amministrazione ha contestualmente affidato la presidenza della società. Cattaneo affiancherà la nuova carica a quella di amministratore delegato di InfoCert.



Alessio Murrone
CAMBIUM NETWORKS

Cambium Networks espanderà la sua strategia Connecting the Unconnected nel mercato dell'Europa dell'Est sotto la guida di Alessio Murrone, recentemente nominato **senior sales director** per l'Europa. L'espansione nell'Europa dell'Est avviene in un momento particolarmente positivo per Cambium Networks, che si appresta al lancio del nuovo portafoglio enterprise WLAN con cnPilot, la soluzione per la connettività Wi-Fi indoor e outdoor.



Marcus Jewell
JUNIPER NETWORKS

Marcus Jewell è il nuovo **senior vice president e general manager** per l'area EMEA di Juniper Networks. In questo ruolo avrà la responsabilità di tutte le attività commerciali della regione, comprese le strategie di canale e di presenza sui mercati. Jewell, prima in Brocade Communications - dove gestiva le attività EMEA ed era responsabile globale per le vendite del software - lavora nel settore ICT da oltre 20 anni, occupando posizioni di leadership nell'area commerciale in aziende operanti nel settore del networking.



Toru Maki
PFU (EMEA) LIMITED

Toru Maki è stato nominato **presidente e CEO** di Pfu (EMEA) Limited, con l'intento di consolidare il posizionamento dell'azienda nel mercato delle soluzioni per la scansione documentale professionale in EMEA. Per raggiungere questo obiettivo, oltre a incrementare il mercato hardware, l'azienda focalizzerà la sua attenzione sullo sviluppo dei software PaperStream e ScanSnap e sull'aumento di servizi professionali.



NON SOLO DISTRIBUTORI NEI FORNITORI DEL CANALE PROFESSIONALE

In Italia crescono le relazioni commerciali dirette con i vendor da parte degli operatori del canale professionale del mondo IT e anche l'acquisto di beni da siti specializzati. È questo un dato interessante emerso dalla ricerca GfK Supply Chain Navigator Europe 2016/2017 che ha coinvolto con interviste via web 484 operatori tra reseller a valore aggiunto e system integrator (nel grafico indicati come Reseller/VAR/System House) e rivenditori di prodotti e soluzioni IT e Office rivolti più alle PMI (ITO Specialist). Il confronto con la ricerca effettuata

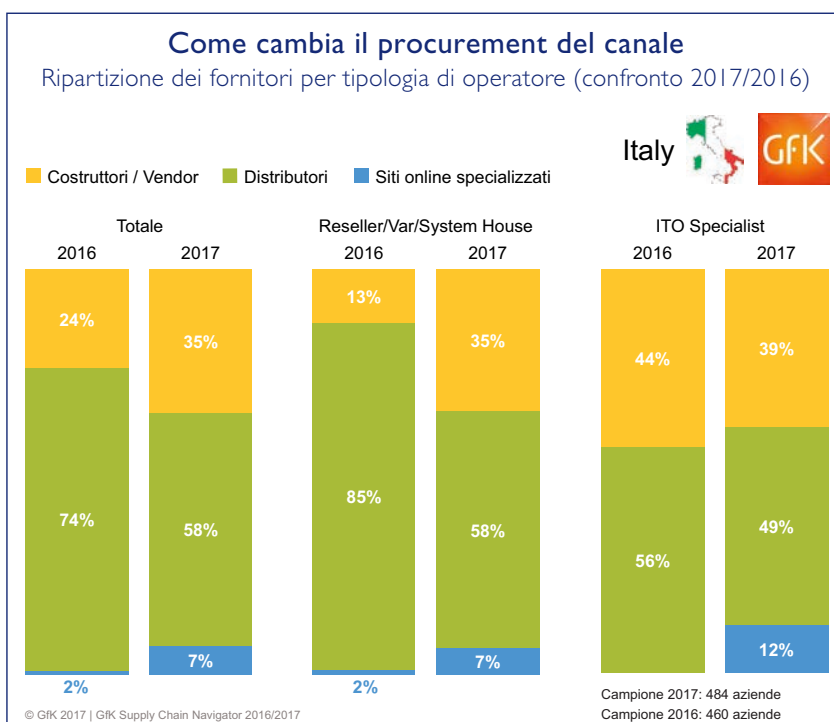
nel periodo 2015/2016 (campione 460 aziende) parla infatti di una strategia di diversificazione delle fonti di approvvigionamento che oggi inizia a muovere i primi passi.

A livello generale la nuova ricerca segnala che oggi il 58% del canale si approvvigiona attraverso distributori, quando era il 74% nella rilevazione precedente (-16%), il 35% dai costruttori/vendor (era il 24% e quindi +11%) e il 7% da siti online specializzati (era il 2%, +5%). Interessante lo spaccato relativo a Reseller/VAR/System House: se la rilevazione precedente pre-

sentava questa articolazione: 85% distributori, 13% costruttori/vendor, 2% online; nella nuova ricerca si registrano questi valori: distributori 58% (-27%), costruttori/vendor 35% (+22%) online 7% (+5%).

Lievemente diverso il discorso per gli operatori ITO specialist. Nella rilevazione 2015/2016: distributori 56% e costruttori/vendor 44% (online praticamente inesistente), mentre nella nuova ricerca si registra un calo sia per i distributori oggi al 49% (-7%) sia per i costruttori/vendor al 39% (-5%) e una crescita netta del 12% per l'online.

“Il fenomeno indica che i soggetti che operano sul mercato hanno una forte esigenza di ‘time to market’ da soddisfare verso i clienti finali, e questo può spingere l'operatore a cercare altre fonti quando i distributori di riferimento non riescono a garantire tempi rapidi e certi”, è il commento degli analisti di GfK Italia. Tale considerazione è suffragata dal fatto che nella nuova ricerca il 100% del campione ha dichiarato come ‘ragione principale per cambiare un distributore’ il fatto che la sua offerta ‘non comprenda i prodotti desiderati’. Nella rilevazione precedente 2015/2016, tale ragione era stata segnalata dal 58% del campione. La nuova versione della ricerca verrà effettuata nel prossimo autunno.



A cura di *Ruggero Vota*

VERITAS VEDE CIÒ CHE GLI ALTRI NON VEDONO

Tornata indipendente due anni fa, oggi l'azienda è focalizzata sullo sviluppo di soluzioni di data management in grado da un lato di salvaguardare gli investimenti effettuati nel tempo e dall'altro di garantire la massima interoperabilità negli ambienti più eterogenei. L'obiettivo è valorizzare pienamente l'efficacia della mole crescente di informazioni che ogni organizzazione è chiamata a gestire.

Raffaella Citterio

“**T**ornare indipendenti ci ha permesso di concentrarci su ciò che sappiamo fare meglio, ossia aiutare le aziende a sfruttare tutto il potenziale delle informazioni in loro possesso attraverso soluzioni progettate per gli ambienti eterogenei più grandi e complessi al mondo”, esordisce **Marco Blanco**, Country Manager Veritas Technologies Spagna, Portogallo e Italia.

Da oltre 25 anni, infatti, Veritas è sinonimo di fiducia e competenza nel campo della gestione delle informazioni, e oggi, grazie all'impegno di un grup-

po di investitori capitanati da Carlyle Group, è nella posizione ideale per consolidare e incrementare il proprio posizionamento in un mercato - quello del data management - che, secondo i principali analisti, nell'area EMEA (Europa, Middle East e Africa) vale oltre 4 miliardi di dollari, e solo in Italia raggiunge i 210 milioni di euro (fonte IDC).

Un'identità ritrovata

La nuova Veritas Technologies ha quindi ritrovato la propria identità, come testimonia la collaborazione con l'85% delle aziende presenti nell'indice Fortune 500 e la presenza, per il 13mo anno consecutivo, tra i leader del 'Magic Quadrant 2016 for Enterprise Information Archiving' di Gartner.

“Nell'era digitale che stiamo vivendo, che è solo all'inizio, la vera sfida è saper estrarre vero valore dalla mole crescente di informazioni che vengono generate in ogni istante, capire come gestirle, controllarle e utilizzarle affinché diventino preziose alleate di business e non un'inutile e costosa zavorra - commenta Blanco. I nostri laboratori di ricerca e sviluppo sono attivamente impegnati per rendere disponibili soluzioni sempre allo stato dell'arte, in grado da un lato di salvaguardare gli investimenti effettuati nel corso del tempo, visto che vantiamo una base installata estremamente significativa presso i principali Istituti Finanziari, Pubbliche Amministrazioni e società di Telecomunicazioni - e non solo - in ogni parte del mondo, Italia inclusa. Dall'altro di abilitare una reale digital transformation, in grado di venire incontro alle esigenze di un mondo sempre più interconnesso, dove lo spazio



Marco Blanco, Country Manager Veritas Technologies Spagna, Portogallo e Italia



La sede di Dublino di Veritas Technologies

digitale è quello in cui ormai transitano la maggior parte delle interazioni tra le persone, sia che si tratti di rapporti di business, di servizi ai cittadini o della vita privata di ciascuno di noi”.

Si spiegano così gli oltre 35 annunci fatti dalla società negli ultimi 18 mesi, relativi sia ad upgrade di soluzioni storiche che a nuove piattaforme e architetture.

“Non è la quantità dei dati che si possiede a fare la ricchezza di un’azienda, ma il reale valore che da essi si riesce a estrapolare - prosegue Blanco. La crescita esponenziale di dati strutturati e non strutturati generati all’interno e all’esterno di un’azienda, non solo dagli stakeholders ma anche dagli oggetti più disparati, basti pensare all’Internet of Things che è ormai una realtà, sta creando nelle organizzazioni pubbliche e private l’esigenza di adottare nuove architetture altamente scalabili in grado di offrire un rapporto costo-benefici ottimale. Il nostro impegno è quello di rendere disponibili soluzioni innovative e cost-effective in grado di garantire prestazioni elevate e una scalabilità virtualmente senza limiti, sempre in un’ottica di salvaguardia degli investimenti effettuati in passato, attraverso un design multigenerazionale di architetture e piattaforme”. Le soluzioni di ultima generazione rese disponibili da Veritas ridefiniscono di fatto il concetto di disponibilità, sicurezza ed economicità nella gestione dei dati, ottimizzando e razionalizzando tutte le componenti correlate, da quelle fisiche, come storage o consumo di energia, a quelle logiche, grazie a un’automazione sempre più spinta.

Sicurezza e compliance in primo piano

La crescente complessità ed eterogeneità degli ambienti IT è quindi la sfida principale che oggi devono affrontare le organizzazioni, qualunque sia

la loro dimensione e il comparto in cui operano, e Veritas, che da oltre 25 anni affianca le aziende nel loro percorso di crescita e sviluppo, aiutandole a conoscere, proteggere e gestire il loro asset più prezioso, ovvero le informazioni, è nella posizione ideale per supportarle attraverso tecnologie e metodologie che hanno dimostrato negli anni la loro validità, rese ogni giorno più efficaci ed efficienti. La capacità di interpretare correttamente, e spesso anticipare, le esigenze del mercato, ha sempre consentito alla società di farsi trovare pronta di fronte ai cambiamenti.

“Nel corso degli anni le priorità sono cambiate: se fino a poco tempo fa l’attenzione delle aziende, in ambito IT, era focalizzata soprattutto sulle macchine, sull’hardware, oggi le priorità sono ben altre - commenta Blanco. I recenti fatti di cronaca che hanno portato il cyber crime sulle prime pagine dei giornali di tutto il mondo hanno sicuramente contribuito ad accrescere la consapevolezza sui pericoli insiti in un mondo iperconnesso, e non a caso la security è oggi uno dei temi di maggiore attualità, a cui si affianca la compliance, che di fatto rappresenta un altro aspetto della stessa problematica”.

Quando si parla di sicurezza e compliance in Europa, e quindi anche in Italia, viene spontaneo pensare alla General Data Protection Regulation (GDPR) ormai in dirittura d’arrivo, visto che entrerà in vigore nel maggio del prossimo anno.

360 Data Management for GDPR

Confermando ancora una volta la sua proattività, Veritas ha già rilasciato una soluzione ad hoc della propria piattaforma 360 Data Management - 360 Data Management for GDPR - un insieme di tecnologie e servizi che consentono di arrivare a una gestione dei dati in linea con i dettami della norma-

tiva. Le organizzazioni possono utilizzare Veritas 360 Data Management for GDPR per identificare i dati personali (tecnicamente le personally identifiable information) che conservano, gestirli in maniera corretta, proteggerli e accedervi velocemente quando richiesto, tutte le principali funzionalità previste dal GDPR.

Più in dettaglio, la soluzione consente all'azienda di avere una visione completa e precisa di dove risiedono i dati interessati dalla GDPR: questo è possibile grazie a funzioni analitiche e metodologie che in tempi molto rapidi arrivano a mappare le informazioni gestite, e quindi sapere dove sono i dati sensibili, chi li gestisce e per quanto tempo sono stati o debbano essere conservati.

Per quanto riguarda la protezione e la gestione delle informazioni, Veritas 360 Data Management for GDPR consente di definire policy di retention e le applica dopo aver classificato i dati in base al contenuto e al contesto, facendo così in modo che i dati personali sensibili siano ridotti al minimo e cancellati quando non sono più necessari.

Altri ambiti di azione della soluzione sono più reattivi e riguardano, ad esempio, l'estrema velocità con cui un'azienda può recuperare tutti i dati relativi a un cittadino europeo che faccia richiesta di verifica, modifica o cancellazione grazie a funzioni di indicizzazione e machine learning particolarmente

innovative, e la velocità con cui vengono evidenziate eventuali violazioni nelle infrastrutture aziendali, un fattore fondamentale, visto che, per evitare sanzioni onerose, la normativa prevede che vengano segnalate alle autorità entro 72 ore da quando si sono verificate.

Alla piattaforma, infine, vengono affiancati servizi professionali specifici che consentono a un'azienda di capire la propria esposizione ai rischi, incluse le penali previste dal GDPR, identificando gli eventuali punti deboli della propria infrastruttura e/o del proprio modello organizzativo.

Massima interoperabilità

Da sempre la tecnologia resa disponibile da Veritas fa dell'interoperabilità un fiore all'occhiello.

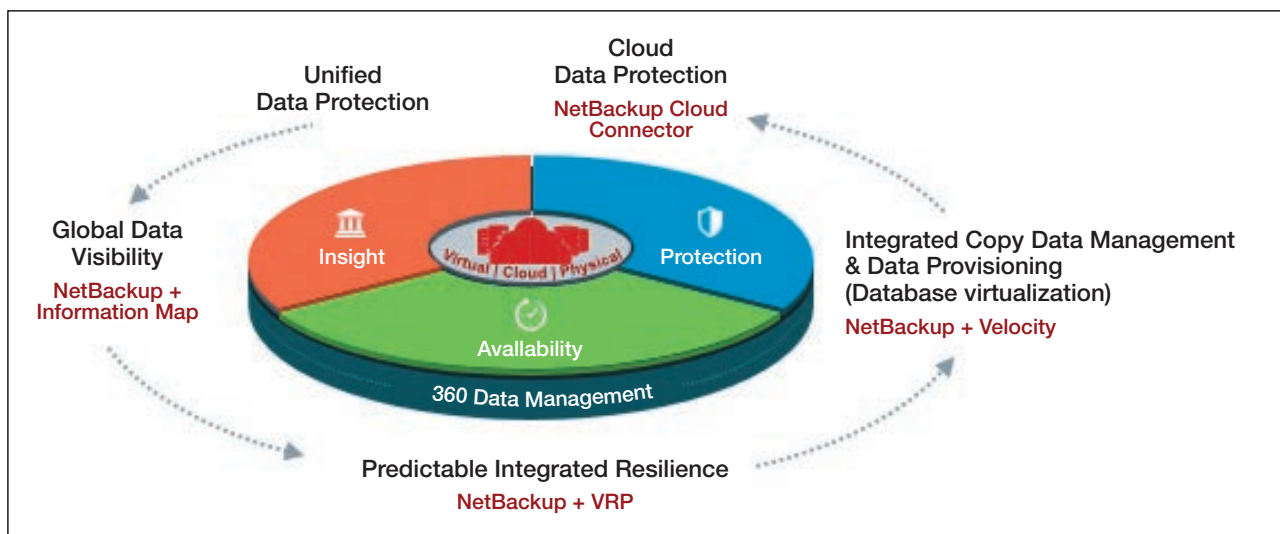
“Le nostre soluzioni si sono sempre integrate in maniera trasparente con tutti i principali sistemi operativi presenti sul mercato (Unix, Windows, Linux...) e le infrastrutture storage più diffuse, consentendo in tal modo ai nostri clienti di poter gestire e movimentare i propri dati in maniera fluida e omogenea, per quanto complessa ed eterogenea fosse l'infrastruttura sottostante - ricorda Blanco. Riteniamo che lasciare ai clienti la massima libertà di scelta sia un valore irrinunciabile, per cui continuiamo a investire in questa direzione”.

La società continua quindi a perfezionare questo aspetto differenziante della propria offerta per cui, oltre a permettere ai clienti di gestire i propri dati in ambienti eterogenei on-premise, ha esteso questa prerogativa al cloud, o per meglio dire al multi-cloud, nella convinzione che il cloud rappresenti ormai un'opzione sempre più interessante per le aziende ma che anche sulla nuvola il rischio del lock-in - restare 'intrappolati' nelle maglie di un unico vendor - sia sempre in agguato.

“Grazie a importanti alleanze tecnologiche con cloud provider del calibro di Amazon, Google, IBM e Microsoft, ma non solo, abbiamo recentemente rilasciato una ampia gamma di soluzioni realmente multi-cloud che consentono di movimentare i workload in modo semplice, sicuro e veloce dall'on-premise al cloud e viceversa, semplificando al massimo, in tal modo, l'attività di sourcing”.

Più in dettaglio, è stato rilasciato il nuovo connettore S3, il primo di una nuova generazione di connettori sviluppati espressamente per il cloud, che presenta una vista completa e interattiva dei dati presenti nei repository autorizzati presenti sul cloud. Ad esso si aggiunge Veritas CloudMobility, il tool che consente di migrare in modo automatizzato, veloce e sicuro carichi di lavoro complessi dall'infrastruttura on-premise al cloud e viceversa con un click.





Veritas 360 Data Management, una piattaforma integrata per la gestione dei dati

È stato infine messo a punto Veritas CloudPoint che, tramite una medesima interfaccia utente, consente un recovery dei dati basato su snapshot indipendentemente dal repository in cui risiedono i dati al momento del ripristino. “Intendiamo garantire ai clienti la migliore visibilità, protezione e mobilità dei dati business critical senza nessun vincolo, sia che il cliente si orienti su un cloud pubblico, privato o ibrido”, assicura Blanco.

Grande attenzione anche al mondo open source

Sempre nell’ottica di lasciare ai clienti la massima libertà di scelta non va poi dimenticato il modello open source, anch’esso ormai diventato mainstream. “Il modello open source viene guardato con sempre maggiore attenzione, e non solo per motivi di costi - evidenzia Blanco. In questo contesto attualmente l’attenzione maggiore è rivolta verso OpenStack, una piattaforma che offre flessibilità e agilità, ma non è ancora in grado di garantire i livelli di continuità di servizio richiesti in ambienti enterprise business critical. Per questo abbiamo recentemente rilasciato Veritas HyperScale per OpenStack, una soluzione software-defined in attesa di brevetto che indirizza tutte le principali criticità di OpenStack, innalzandone i livelli di sicurezza e incrementandone l’efficienza”.

L’importanza del canale

Veritas è quindi tornata ad essere un’azienda tecnologica, la cui missione è quella di aiutare le imprese a sfruttare al meglio i dati in loro possesso, tenuto conto che ancora oggi molte non sanno esattamente quali informazioni risiedono sui propri sistemi, e soprattutto non le hanno ancora classificate in maniera coerente.

“Stabilire quali sono i dati realmente business critical, quali quelli duplicati, obsoleti o ininfluenti e quali quelli a cui non si sa dare un valore preciso è il primo passo per stabilire una corretta strategia di data management, l’unica in grado di ottimizzare e razionalizzare le risorse, ridurre i costi operativi e nel contempo innalzare i livelli di sicurezza e compliance”, ribadisce Blanco.

Naturalmente ciascuna organizzazione ha le proprie peculiarità, per cui quando si decide di avviare un progetto di data management è necessario analizzare a fondo l’ambiente di partenza, evidenziare i margini di miglioramento e disegnare il percorso più adatto per avviare un processo di digital transformation in linea con le reali esigenze e aspettative dell’azienda.

Per far questo il supporto del canale, ovvero di business partner qualificati e motivati, è fondamentale, ed è per questo che Veritas continua a investire anche in questa direzione.

“Veritas, anche attraverso la propria divisione di Professional Services, affianca in maniera proattiva i propri business partner, che sono chiamati innanzitutto a disegnare le nuove piattaforme di data management, lavorando prima di tutto sull’architettura del progetto e solo successivamente sulla delivery. Il nostro obiettivo è quello di costruire rapporti di collaborazione di lunga durata basati sulla competenza e sull’esperienza. Non ci interessa la quantità ma la qualità, per cui puntiamo molto su partner specializzati interessati a instaurare con noi un rapporto privilegiato, con l’obiettivo comune di risolvere le sfide di data management dei clienti, massimizzando le opportunità offerte da un mercato in forte crescita”, conclude Blanco.

Presentano la 3^a Edizione del Convegno con area expo:

HPC day

I Trend, le architetture, gli applicativi
e i nuovi servizi disponibili per l'elaborazione dati
ad alte prestazioni

Lerici (SP) - 26 Settembre 2017

Villa Marigola Centro Congressi - Via S. Biaggini, 1

Con il contributo culturale di:



Veritas 360 Data Management: una Piattaforma Integrata per la gestione dei Dati

Sempre di più le aziende sono alla ricerca di soluzioni che siano in grado di gestire interamente il processo di gestione del dato, in ogni sua sfaccettatura. Veritas ha investito fortemente in questa direzione, sviluppando una vera e propria piattaforma che rivoluzionerà le logiche del Data Management.

Le organizzazioni in grado di mettere in atto i controlli appropriati (basati sulle informazioni) per garantire la salute dei propri dati, saranno in grado di accelerare la propria trasformazione digitale. Dall'altro lato, invece, le aziende che rinunciano alla conformità si troveranno esposte a rischi e, nella maggior parte dei casi, saranno costrette a fronteggiare le conseguenze di una vera e propria crisi informativa. Tutto questo è ben noto a un gruppo attivo nel mondo dell'Information Management come Veritas, che propone alle aziende una serie di soluzioni per superare questo scoglio.

Di seguito una guida esclusiva alle soluzioni offerte, firmata Veritas, per evitare brutte sorprese e assicurare una completa trasparenza nella gestione dei dati.

La protezione dei dati

Il punto di partenza è il tema della protezione vera e propria. Veritas in questo ambito può disporre di piattaforme come NETBACKUP, INFOSCALE e VERITAS RESILIENCY PLATFORM, le quali offrono un'efficace difesa del dato, senza interrompere al contempo l'attività aziendale. Inoltre, l'integrazione con i Cloud Service Provider assicura un'ampia copertura di protezione per ambienti ibridi.

Per quanto riguarda il monitoraggio, DATA INSIGHT ed ENTERPRISE VAULT di Veritas permettono di effettuare analisi aggregate dei dati, in modo da individuare file rischiosi e agire rapidamente di conseguenza. Non solo: le visualizzazioni del comportamento degli utenti identificano eventuali comportamenti anomali e consentono la rimozione in un solo clic.

Molto importante risulta inoltre il focus in materia di localizzazione, ovvero sapere in ogni momento dove risiedono i dati personali detenuti da un'organizzazione. La creazione di una mappa dati che mostri dove vengono memorizzate queste informazioni, chi vi ha accesso, per quanto tempo vengono mantenute e come vengono movimentate, risulta fondamentale per capire come l'azienda è in grado di elaborare e gestire i dati personali. Qui intervengono le soluzioni Veritas, INFORMATION MAP e DATA INSIGHT, che individuano tipo di file, proprietà, età e posizione degli stessi in meno di 24 ore, oltre ad elaborare un'immagine in tempo reale dell'ambiente che permette un monitoraggio continuo.

Altro punto critico riguarda la ricerca dei dati: la risposta di Veritas sta nella eDISCOVERY PLATFORM, che grazie al suo potente motore di indicizzazione è in grado di rilevare attributi espliciti ed impliciti di dati personali. Inoltre,



l'apprendimento automatico consente di individuare elementi rilevanti e simili per una revisione completa dei dati. Ultimo pilastro delicato per le organizzazioni è la cosiddetta minimizzazione dei dati, la quale prevede che le organizzazioni riducano la totalità dei dati personali memorizzati. Qui Veritas offre soluzioni come ENTERPRISE VAULT ed ENTERPRISE VAULT CLOUD che, attraverso la classificazione dei diversi contesti, politiche flessibili e variabili, facilitano la conservazione e la cancellazione delle informazioni.

360 Data Management for GDPR

La panoramica appena presentata risulta particolarmente utile nell'affrontare il tema del GDPR, che imporrà alle organizzazioni l'obbligo generale di implementare misure tecniche e organizzative per dimostrare di aver considerato e integrato la protezione dei BREACH NOTIFICATION dati in tutte le attività di raccolta e di elaborazione degli stessi. Tra i principali focus del GDPR vi è inoltre l'Accountability & Governance, che impone alle aziende di mantenere tutta la documentazione relativa alle attività di elaborazione dati, attuando misure che ne dimostrino la conformità. Previste poi una serie di limitazioni allo storage: i dati aziendali non possono essere conservati per più tempo di quanto necessario, in relazione allo scopo degli stessi. Molto importante, inoltre, è il tema della Breach Notification: una violazione interna all'azienda deve essere segnalata alle autorità di vigilanza competenti entro 72 ore dalla presa di coscienza da parte dell'organizzazione. La mancata conformità a queste disposizioni potrà comportare ammende fino a 20 milioni di euro o sino al 4% del fatturato annuo. La **360 Data Management for GDPR**, fornisce dunque un approccio olistico, stabilendo una chiara Roadmap di conformità alla normativa.



www.esprinet.com
www.v-valley.com
www.veritas.com

Incontro con l'intelligenza aumentata

Al Watson Summit Italia 2017 di IBM si è parlato di diverse applicazioni.

L'intelligenza aumentata è uno dei trend tecnologici che guardano al futuro, offrendo un'opportunità a tutti coloro che operano basandosi sui dati e le informazioni che essi contengono.

Per consentire al pubblico di scoprire e sperimentare le potenzialità e i vantaggi che questa offre alle aziende e ai cittadini, IBM ha organizzato dal 16 al 23 maggio presso i Caselli Daziari dell'Arco della Pace di Milano un programma di eventi e demo interattive nell'ambito dell'iniziativa Watson Summit Italia 2017.

Alla stampa è stato riservato un momento di confronto con il management italiano IBM nel corso del quale sono stati discussi i diversi aspetti dell'intelligenza aumentata e del cognitive computing abilitati proprio da Watson, e partendo dal fatto che si propone come elemento facilitatore per comprendere che cosa accade intorno a noi, e quindi prendere decisioni migliori.

Diverse le aree applicative puntuali affrontate, dall'analisi per la valutazione bancaria, in modo allineato alle normative a cui sono sottoposti gli istituti, al settore assicurativo, con le attività di analisi del sinistro, accelerando il lavoro del



liquidatore o individuando quei casi fraudolenti che possono andare a intaccare il business.

CIVUOLE CERVELLO

Al di là operazioni ripetitive e non critiche, l'idea di fondo è che non siano le macchine a prendere le decisioni, che vengono invece lasciate all'esperienza personale di chi li ha a loro disposizione. In base al proprio grado di confidenza. È anche per questo che si parla di intelligenza aumentata, e non sostituita.

Un altro esempio citato è stato quello di un medico che mentre sta visitando vede tutte le informazioni cliniche che sta raccogliendo inserite automaticamente nei sistemi, potendosi concentrare

maggiormente sul paziente e mantenendo un livello di 'empatia' elevato. Ottenendo nel contempo dati che possono aiutarlo a condurre una diagnosi più accurata. Per la parte cybersecurity, Watson è dedicato anche alle analisi degli eventi per anticipare le minacce, mentre fronte marketing

si dedica alla comprensione dei dati destrutturati, con ogni percorso di comunicazione che deve essere accelerato anticipando bisogni e comportamenti dei singoli individui, rivoluzionando il marketing più tradizionale. Anche da questo punto di vista si parla di un nuovo mondo del lavoro, per cui IBM ha messo l'accento sul suo impegno verso le Università per far conoscere le potenzialità dell'intelligenza aumentata ai giovani, e formare nuove competenze.

■ P.M.

WIFI SEMPRE PIÙ SICURO CON WATCHGUARD

WatchGuard Technologies ha presentato il nuovo AP322, un access point (AP) cloud-ready ad elevate prestazioni per ambienti outdoor. Il nuovo modello offre due bande radio simultanee a 5 GHz e 2.4 GHz, con data rates rispettivamente fino a 1.3 Gbps e 450 Mbps. Questa connessione ad alta velocità fornisce download più veloci e prestazioni Internet più responsive. Dotato di una robusta custodia con grado di protezione IP67 con supporto MIMO 3x3 e 802.11ac, il nuovo modello estende i benefici della soluzione WatchGuard Wi-Fi Cloud agli ambienti esterni e risulta perfetto per stadi, scuole e aree all'aperto.



NUOVO POP INTERROUTE A MARSIGLIA

Interoute ha inaugurato un nuovo Point-of-Presence (PoP) a Marsiglia, Francia. Questo nuovo PoP nel Mediterraneo, insieme al data center italiano di recente attivazione Open Hub Med (OHM), dà la possibilità a Interoute di connettere il traffico digitale dall'Africa, dall'Asia e dal Medio Oriente in Europa, in arrivo dai nuovi sistemi sottomarini che atterrano a Marsiglia. Interoute consentirà inoltre agli utenti di apportare cambiamenti alle proprie reti in modo semplice e veloce abilitando quindi una flessibilità aumentata.

Infatti, grazie a servizi di SDN per carrier, che includono capacità istantanea di SD-WAN, i clienti di Interoute potranno ottimizzare le performance di rete, riducendo la latenza.

Antonello Morina: “Il mercato ERP è bloccato”

Il presidente di Mayking, software house sviluppatrice di Starty ERP, spiega le strategie volte a rafforzare un'offerta totalmente cloud che allo stesso tempo permetta la costruzione di una forte rete di partner sul territorio.

Antonello Morina è tornato! Il fondatore di ESA Software che nel 1983 con il lancio del gestionale SpigaPC aprì alle piccole e medie aziende italiane l'era della prima informatizzazione, resa possibile dal parallelo diffondersi del pc, e che nei decenni successivi fu un protagonista indiscusso di questo mercato, dopo un periodo nel quale ha seguito da lontano le dinamiche del settore, da fine 2016 è il presidente di Mayking, software house che opera soprattutto online. Mayking sviluppa Starty ERP, un



Antonello Morina, presidente di Mayking

sistema applicativo integrato ideato e sviluppato per il cloud sul mercato dal primo trimestre del 2016: “È un'ottima piattaforma che deve essere completata in due direzioni – spiega Morina. Da un lato svilupperemo una suite ERP più ampia e completa di soluzioni e di funzionalità che si estende anche con una gamma di sistemi 'dipartimentali' specializzati. In questo senso, per esempio, lavoriamo per portare in cloud anche tutto il processo di produzione, compreso il controllo di gestione industriale”. Starty ERP è erogato dal cloud di Google, ed è integrato con le funzionalità e i servizi per le aziende della G Suite: “Dal CRM si mandano direttamente mail a colleghi, partner e clienti”, spiega **Andrea Guizzardi**, responsabile delivery di Mayking.

CANALE E CLOUD: POSSIBILI ALLEATI

Il secondo importante tassello della strategia di Mayking è la costruzione di una forte rete di partner sul territorio, spiega Morina: “Le soluzioni applicative

nel cloud dal canale sono viste con diffidenza, anche perché le politiche della competition non sono chiare; stando così le cose il mercato ERP è bloccato. Il cloud può invece essere l'alleato che permette al canale di vivere una nuova stagione da protagonista della relazione di valore con i clienti”.

Da qui la commercializzazione di Starty ERP anche con la formula 'white label': “Nel nostro ERP è previsto che prima di tutto venga messo in risalto il brand del partner, accompagnato dalla scritta 'powered by Making', e anche in questo modo i suoi clienti avranno ben chiaro chi è l'interlocutore di business in grado di supportarlo nelle loro richieste sia contingenti che strategiche”. Il partner naturalmente si occupa di tutte le personalizzazioni e grazie alle API potrà integrare in Starty ERP le verticalizzazioni e i sistemi specializzati che ha sviluppato direttamente nel tempo.

www.mayking.com

■ R.V.

EOS PRESENTA EOSPRINT 2.0

EOS, fornitore di tecnologie a livello mondiale per la stampa 3D industriale di metalli e polimeri, ha presentato EOSPRINT 2.0, la nuova versione dell'avanzato ambiente CAM dell'azienda per le soluzioni di Additive Manufacturing (AM). In combinazione con applicazioni per la preparazione dei dati, come Siemens NX o Magics, il nuovo software EOS fornisce un'interfaccia utente intuitiva, assicura ai clienti una maggiore libertà per l'ottimizzazione dei parametri per specifiche applicazioni e semplifica l'ottimizzazione delle parti, aumentando la produttività e la qualità dei componenti.



TAS GROUP SI RAFFORZA SUI MERCATI ESTERI

Banco Sabadell in Spagna e Julius Baer in Svizzera hanno recentemente affidato nuovi progetti a TAS Group, fornitore di soluzioni tecnologiche in ambito finanziario. Con i nuovi progetti per le soluzioni Aquarius e Orizzonte, TAS Group si conferma tra i vendor protagonisti nell'area della gestione liquidità relativa a moneta di banca centrale e commerciale e del reporting regolamentare per le direttive Mifid II, Emir e Finfrag. I nuovi incarichi sono in linea con i piani di espansione estera del Gruppo. L'allargamento della comunità di utenti offre al Gruppo opportunità aggiuntive per mettere a punto soluzioni state-of-the-art, confermando la validità della strategia di prodotto e aumentando la base installata.

Wildix investe sul canale

Da sempre focalizzato sull'Unified Communication & Collaboration, il vendor punta sulla formazione per consentire al proprio ecosistema di differenziarsi e incrementare in tal modo il business.

In un periodo in cui molte aziende sottovalutano l'importanza, Wildix dimostra di credere molto nel canale della vendita indiretta e nella formazione ad esso dedicata, come confermano gli investimenti che continua a fare in questa direzione. Abbiamo voluto approfondire questo tema con **Cristiano Bellumat**, direttore commerciale della società.

Che caratteristiche deve avere il vostro partner di canale ideale?

Il business partner ideale è il system integrator che lavora da diversi anni nel mercato dei sistemi telefonici e delle Unified

Communication & Collaboration e ha un portafoglio clienti fidelizzato. Ha un'organizzazione aziendale che opera attraverso l'area tecnica, commerciale e marketing dedicate al settore. Il valore assoluto di un system integrator è espresso da due elementi: portafoglio clienti e risorse umane. Tuttavia, il primo elemento - ovvero ciò che hanno fatto nel passato o quali risultati hanno ottenuto - non mi importa. Ciò che è fondamentale è cosa potranno costruire in futuro con la loro organizzazione. Nel 2008 in Italia operavano nel settore delle telecomunicazioni ben 1.864 aziende con autorizzazione ministeriale (I - II - III°). Oggi ne rimangono circa 600. Questo dato non è un caso: le competenze del passato non generano ricchezza nel futuro.

Quali sono, da parte vostra, le linee guida che seguite per rafforzare il vostro ecosistema?

L'ecosistema Wildix ha nel suo DNA una forte focalizzazione sui servizi di Unified Communication & Collaboration e una condivisione e collaborazione senza barriere con tutti i partner. Non abbiamo strutture piramidali in azienda, questo per favorire il dialogo tra

noi ed i partner a tutti i livelli. Si devono sentire liberi di condividere e comunicare apertamente con noi le esigenze o necessità dei loro clienti. Manteniamo inoltre un solo focus tecnologico e commerciale: la specializzazione sulle UC&C e il solo canale di vendita indiretto. A differenza di altre società non sviluppiamo firewall, CRM, sistemi Wi-fi e tutto ciò che la moda del momento propone. La specializzazione dei nostri partner viene supportata con importanti strumenti in ambito marketing e soprattutto formativi. Quotidianamente accompagniamo gli operatori di canale verso questo obiettivo, affinché possano rispondere nel modo migliore alle esigenze del mercato.

Che ruolo ha la formazione?

La formazione è il cardine di tutto il processo di specializzazione. Voglio avere business partner soddisfatti del rapporto con noi e per raggiungere questo obiettivo dobbiamo puntare su R&D e formazione. Oggi e ancor di più nei prossimi anni, sempre più le aziende che investiranno in formazione dimostreranno al mercato il loro valore in termini di competenze



Cristiano Bellumat, direttore commerciale di Wildix

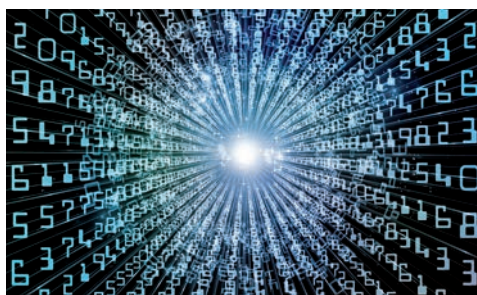
RUBRIK SI INTEGRA CON PURE STORAGE

Rubrik ha recentemente annunciato la sua soluzione di data protection per Pure Storage FlashBlade, assieme a una nuova integrazione tra i prodotti di cloud data management di Rubrik e i FlashArray//M di Pure Storage. Con questa nuova collaborazione, i clienti possono ottenere semplicità, performance e data management integrato in ambienti hybrid cloud.

L'integrazione del cloud data management di Rubrik nelle linee FlashBlade e FlashArray//M di Pure Storage permette di ottenere backup ad alte prestazioni senza compromettere la coerenza, granularità o portabilità

nel cloud delle applicazioni. Numerosi i vantaggi per le aziende che adotteranno Rubrik e Pure: implementazioni realizzate in meno di un'ora; latenza praticamente a zero e riduzione significativa dei blocchi delle VM; gestione estesa a una data-fabric che copre ambienti on-premise e cloud; scalabilità praticamente infinita; potenti strumenti di reportistica nativi; riduzione del footprint superiore al 70%.

Il supporto di Rubrik a FlashBlade e l'offerta Pure Storage per dati non strutturati sono stati pensati in particolare per le aziende che sfruttano workload complessi e ad alta intensità di dati tra cloud pubblici e privati.



© agsandrew - fotolia.com

specifiche e non generaliste e avranno la possibilità di distinguersi e sviluppare business con margini più elevati. È la sola possibilità per un system integrator di guadagnare bene nel mercato ICT. Sono convinto che le competenze del passato non generano ricchezza nel futuro per questo continueremo a formare tutte le figure professionali che lavorano presso i partner.

Che iniziative avete programmato per il 2017?

Il 2017 è caratterizzato dal primo evento Italiano sulle UC&C aperto a tutti i system integrator d'Italia. UC Specialist, è un corso che prevede due sessioni, una ad aprile e l'altra a ottobre, nel corso delle quali spieghiamo in modo dettagliato cosa deve fare un System Integrator Ideale per avere successo con queste tecnologie, lavorando in modo verticale e sviluppando relazioni e competenze per generare profitto.

Quali argomenti approfondirete nel corso degli incontri?

Durante le prime 3 giornate del corso di aprile ho trattato diversi argomenti, tutti con il solo obiettivo di portare esempi pratici su come un system integrator può aumentare i ricavi. Schemi per liberarsi dalle attività poco remunerative, identificare le attività core sulle quali investire, come mantenere e rafforzare la relazione con il cliente, generare vendite attraverso i clienti e come generare leads nel settore ICT. Sono tutti argomenti propedeutici per poter lavorare con marginalità elevata in un contesto iper competitivo e sono applicabili da tutti i system integrator d'Italia. Durante la sessione di ottobre invece tratteremo argomenti tecnici delle UC&C, ma saranno resi fruibili non solo agli esperti di settore, ma a tutte le figure professionali - per esempio dell'area commerciale - che desiderano

accrescere le proprie competenze. L'appuntamento di ottobre sarà un evento unico non solo per gli argomenti, ma anche per i relatori Dimitri e Stefano Osler. Queste iniziative sono state accolte molto bene: il primo corso di aprile ha avuto il tutto esaurito, erano presenti 197 partecipanti, ma le richieste d'iscrizione sono state superiori. Per quello di ottobre pensiamo di replicare. Visti gli ottimi risultati desideriamo estendere la nostra formazione a tutti i system integrator. A tal proposito abbiamo già fissato una nuova sessione formativa aperto non soltanto ai nostri partner di canale, ma a tutte le organizzazioni potenzialmente interessate.

www.wildix.com/it

■ A.C.R.

Il Digital Service Design di Intesys

Applicando metodologie innovative come il Design Thinking e Google Design Sprint la società veronese mette al centro dei propri progetti gli utenti, in una logica di stretta collaborazione tra IT e linee di business.

Da web company nata agli albori di Internet, nel 1995, a specialista in Digital Service Design e Digital Transformation. È il percorso di Intesys, azienda di Verona che ha sempre saputo interpretare correttamente, e spesso anticipare, le evoluzioni di un mercato particolarmente dinamico e complesso, e che oggi vanta clienti del calibro di Arag Tutela Legale, Arca Assicurazioni, BMW Italia, Riello UPS, Verona Fiere, Volkswagen Italia e molti altri. "Ci siamo rinnovati ogni 3-4 anni, ampliando costantemente l'offerta e le competenze, e continuiamo



Alessandro Caso, digital area director e partner di Intesys

a farlo, adottando sempre le metodologie più innovative dal punto di vista sia tecnico e di sviluppo che consulenziale e di processo", assicura **Alessandro Caso**, digital area director e partner della società.

L'UTENTE AL CENTRO

Se all'inizio era sufficiente avere competenze tecnologiche per sviluppare applicativi web efficaci, oggi la cosa più importante è far sì che i nuovi servizi da un lato vengano incontro alle reali esigenze di coloro che dovranno utilizzarli, e dall'altro rispondano a precisi Kpi di business.

"Questo richiede un nuovo approccio culturale e metodologico, in cui l'IT deve saper costruire, con il nostro supporto, un dialogo costruttivo con le diverse linee di business - marketing, HR, legal, customer care... - affinché i nuovi servizi consentano davvero alle organizzazioni di differenziarsi e incrementare la propria competitività", aggiunge Caso. Per affiancare i propri clienti in maniera sempre più proattiva Intesys ha adottato la metodologia del Design Thinking, sviluppata a Stanford e diffusasi rapidamente

in tutto il mondo, che aumenta la capacità delle organizzazioni di prendere decisioni efficaci e redditizie, creando condivisione e 'benessere' per tutti gli stakeholder, interni ed esterni, coinvolti in un progetto. Basandosi, tra l'altro, sulle best practice di Design Thinking, Google ha messo a punto il metodo Sprint, e proprio Google Design Sprint è un altro dei modelli adottati da Intesys per mettere a punto i suoi progetti di Digital Transformation. "Applicando queste metodologie innovative - conclude Caso - veniamo incontro alle reali esigenze delle aziende, che non si accontentano più di presentazioni teoriche ma vogliono avere una vista concreta dell'impatto che avranno i nuovi servizi. Costruendo veri e propri prototipi, in cui si possono vedere i percorsi dei diversi utenti all'interno dell'applicativo, portiamo sul tavolo del top management progetti tangibili, già condivisi e accolti positivamente da tutti coloro che poi dovranno utilizzarli e/o gestirli".

www.intesys.it

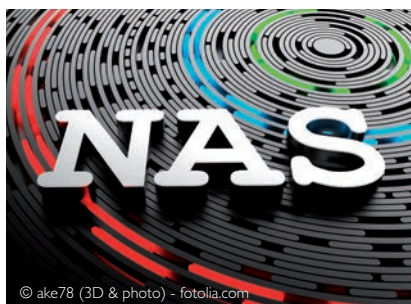
■ R.C.

THECUSOS 7.0 SEMPRE PIÙ PERFORMANTE

Techus Technology, società specializzata in soluzioni di Network Attached Storage (NAS) e Network Video Storage (NVS), ha rilasciato un importante aggiornamento del sistema operativo ThecusOS 7.0 che propone un'esperienza visuale rinnovata, maggiore flessibilità grazie alle funzioni di scale-out e prestazioni migliorate per tutto il vasto portafoglio di soluzioni NAS proposto dalla società. Molte le innovazioni introdotte.

Innanzitutto l'esecuzione basata su un nuovo framework software rende più rapido il rendering delle pagine web, un vantaggio particolarmente evidente

con i modelli di NAS dotati di processori più datati. In secondo luogo è ora possibile personalizzare l'interfaccia utente con sfondi, temi, icone e font di grande impatto: è stata infatti aggiunta la voce 'preference settings', che si trova nel menu 'general settings'.



© ake78 (3D & photo) - fotolia.com

ThecusOS 7.0, infine, permette ora di ricorrere allo scale out anche partendo da una singola unità, una soluzione ottimale per aziende con budget contenuti ma che prevedono di aver bisogno di incrementare la capienza in futuro. L'introduzione delle nuove funzionalità testimonia quindi la volontà di Thecus di migliorare costantemente la user experience dei propri NAS.

CMP Consulting Group alla ricerca di partner indipendenti

La società che opera nella consulenza applicata a tutto campo progetta l'espansione delle sue attività in Piemonte e Triveneto. Avviata la certificazione Tier IV per il nuovo data center.

“Consulenza applicata significa essere il punto di riferimento per ogni esigenza del cliente, e quindi riuscire a rispondere a ogni possibile richiesta di servizio di supporto: non ci tiriamo indietro e ci piace ‘sporcarci le mani’, come per esempio nel settore retail, dove abbiamo tutte le competenze per progettare, allestire e costruire l'infrastruttura digitale di un punto vendita, così come ricercarne il personale, addestrarlo e gestirlo”. Questa la breve descrizione di CMP Consulting Group fatta da **Davide Guzzi** presidente della società, che offre servizi e progetti di consulenza nelle aree HR, amministrazione e finanza controllo, marketing, facility management e ICT. Quest'ultima è la componente che lega tutte le verticalizzazioni, ovvero il ‘cuore tecnologico’ del gruppo. CMP Consulting Group è il brand giovane che identifica un gruppo, cresciuto negli anni per acquisizioni successive anche di aziende ‘storiche’. “Operiamo con clienti di ogni settore e di ogni dimensione. Il nostro target sono però le medie imprese tra 50 e 300 persone, con poco personale IT interno,

generalmente multisede. Molte sono multinazionali che arrivano in Italia e che cercano un partner in grado di aiutarle ad affrontare la ‘complessità’ del sistema Paese, su tutti i fronti”.

FORTI COMPETENZE IN SICUREZZA E DATA CENTER

CMP Link è la realtà di gruppo che si occupa di soluzioni cloud, integrazione sistemistica, cybersecurity e building automation, in partnership con CyberArk, Honeywell BS e altri big del settore: “Tutti i sistemi devono essere intrinsecamente sicuri e automatici, per adattarsi velocemente ai cambiamenti”. Molto forti le competenze sul fronte data center, soprattutto nella componente computazionale: “Mediamente i rack oggi disponibili hanno una capacità da 3 a 6 KW, nel progetto del nostro nuovo data center Tier IV proprietario prevediamo un'alta densità finalizzata all'alta capacità di elaborazione, con rack fino a 40 KW”.

A oggi CMP Consulting Group è molto presente in Lombardia e nel Lazio, durante i prossimi mesi l'intenzione è quella di espandersi



Davide Guzzi, presidente CMP Consulting Group

in Piemonte e nel Triveneto. “Dobbiamo inoltre costruirci un canale. Siamo alla ricerca di rivenditori di software, ovvero aziende indipendenti che vogliono integrare il loro business con le nostre soluzioni software verticali, diventando così il veicolo per commercializzare tutta la nostra serie di soluzioni”.

www.cmpconsultinggroup.com

■ R.V.

UNA NUOVA INFRASTRUTTURA TECNOLOGICA PER REALE MUTUA

Reale Group si è affidata alle competenze sistemistiche e ingegneristiche di TIM e Dimension Data Italia per la realizzazione di un progetto di rinnovamento dell'intera infrastruttura tecnologica. In un contesto di apertura all'internazionalizzazione e con l'obiettivo di consolidare in un'unica sede gli altri uffici decentrati sul territorio torinese, la progettazione della nuova sede e il rinnovamento dell'headquarter doveva soddisfare molteplici requisiti di collaboration tra diverse realtà, soprattutto a livello internazionale. Da qui la necessità di realizzare un'infrastruttura tecnologica di comunicazio-

ne unica che includesse elementi di connettività e di sicurezza locali e altre componenti remote presso i data centre del Gruppo, oltre a ulteriori requisiti. La collaborazione tra Reale Group, TIM e Dimension Data ha consentito di realizzare l'infrastruttura in LAN locale e tutta la parte di infrastruttura wireless del campus nel suo complesso. Inoltre, è stato rivisto completamente il livello di accesso alla rete LAN, sia in modalità wired sia wireless, il livello di core della parte di infrastruttura dati, nonché le relative attività di assessment della copertura dei servizi wired e wireless, oltre alla realizzazione del campus metropolitano in fibra, al cabling e al posizionamento fisico delle apparecchiature.



© sdecoret - fotolia.com

GDPR: perché conta l'infrastruttura

Il disaster recovery è un servizio critico quando si parla di tutela dei dati personali e del loro trattamento.

A partire dal 25 maggio 2018 verrà applicato in tutta l'Unione Europea il GDPR (General Data Protection Regulation), ossia il Regolamento europeo in materia di protezione dei dati personali. Regolamento che modifica le normative attualmente in vigore sul tema della privacy e che è stato al centro di un recente incontro organizzato a Milano da Brennercom e Injoin intitolato "CLOUD4GDPR - Infrastructure and Disaster Recovery as a Service e applicazioni del Regolamento Europeo Generale sulla Protezione dei Dati".

Sì, perché uno dei temi di cui bisognerà tenere conto con il

passaggio al nuovo Regolamento è proprio quello delle infrastrutture che ospitano i dati e dei possibili problemi che possono verificarsi in caso di una protezione e gestione insufficiente di un bene che, dopo le persone, deve essere al centro dell'attività di ogni azienda. "Siamo una realtà con 20 anni di storia, evolutasi da quella di operatori di telecomunicazioni a un portafoglio di servizi che copre le varie tematiche ICT, accelerando il processo di digitalizzazione delle imprese, proponendo servizi cloud di tipo private e hybrid, il tutto erogato da tre data center (Bolzano, Trento e Innsbruck), collegati dal nostro anello in fibra ottica, e che consentono di fatto di andare incontro a tutte le esigenze in termini di recovery e salvaguardia dei dati secondo una logica IaaS", ha spiegato **Giorgio Fiore**, marketing manager di Brennercom.

RIPRENDERSI SUBITO, SENZA INTERRUZIONI

Il disaster recovery, che si lega anche al tema della business continuity, assicura alle aziende la continuità operativa anche in caso di un evento avverso. E questo è reso possibile ancor più dal cloud computing, soprattutto

per determinate realtà. "Un cliente può anche non essere necessariamente tutto in cloud, ma utilizzare i nostri servizi come sito di backup e recovery, garantendo una copia identica a quella master presente nella sua infrastruttura on premise ed eseguita attraverso la piattaforma Zerto, con failback garantito, scalabile, indipendente dall'hardware, semplice da utilizzare e a costo ragionevole. Ancor più oggi che ci si deve adeguare a quanto indicato nel regolamento GDPR", ha proseguito Fiore.

"Quando si parla di disaster recovery si intende sempre una soluzione completa – ha aggiunto **Georg Herbst**, Cloud Architect di Brennercom. Noi eseguiamo una replica continua, per ciascuna scrittura, provvedendo a snapshot infiniti nel tempo, e mantenendo il dato sempre criptato. Con un Rpo (Recovery Point Objective) vicino allo zero e dinamico. E la possibilità di recuperare un intero sito, o un applicativo o solo un macchina virtuale".

Brennercom propone i suoi servizi anche attraverso partner. Uno di questi è Injoin che veicola i servizi di migrazione verso l'infrastruttura cloud in Lombardia, quindi IaaS e disaster recovery. "Dal 2005



Un pubblico attento ha seguito l'evento organizzato da Brennercom e Injoin

ROUTER DSL DI AVM PER SMART HOME E PICCOLE IMPRESE

AVM nelle corse settimanali ha lanciato sul mercato europeo il nuovo FRITZ!Box 7590 come top di gamma della sua offerta di router DSL. Il nuovo modello offre connettività WiFi integrata con funzionalità che permettono il pieno supporto delle reti mesh; ma anche: tecnologia supervectoring 35b, velocità fino a 300 Mbit/s e supporto dual-band ultra veloce AC+N con tecnologia multi-user MIMO 4x per connettere in rete tutti i dispositivi mobili presenti o nell'ambiente casalingo o all'interno di una piccola impresa o di un esercizio commerciale anche di medie dimensioni.



Sempre di più l'offerta di AVM infatti si sta caratterizzando per una nuova serie di prodotti oggi in grado di supportare le esigenze di connettività sia della cosiddetta 'smart home' sia dei piccoli ambienti di lavoro dove interagiscono un numero limitato di utenti in spazi che possono arrivare anche fino ai 150/200 metri quadri.

Il nuovo top di gamma FRITZ!Box 7590 è stato concepito con una nuova architettura hardware, con Lan gigabit superveloce e un sistema completo di supporto alla telefonia Dect. Il nuovo sistema operativo FRITZ!OS 6.80 è stato arricchito con 80 nuove funzionalità molte delle quali focalizzate sul tema della sicurezza delle connessioni.

Editore delle riviste:

EXECUTIVE.IT

INNOV@ZIONE.PA

**office
automation**

Officelayout

Presenta il roadshow

#SoielSicurezza17

SICUREZZA ICT

Proteggere il Business nell'era del digitale

TORINO 27 Settembre

Hotel NH Torino Centro
C.so Vittorio Emanuele II, 104

BARI 17 Ottobre

The Nicolaus Hotel
Via Cardinale Agostino Ciasca, 27

BOLOGNA 7 Novembre

Hotel Bologna Fiera
Piazza della Costituzione 1



ci proponiamo sul mercato come un'azienda multi-specialista, con l'obiettivo di essere una realtà capace di influire su cambiamento e innovazione tecnologica. Copriamo diverse tematiche che vanno dal cablaggio alla videosorveglianza, dal desktop and network management alle soluzioni di rete, server e storage, alla sicurezza. Guardando più nel dettaglio al tema GDPR noi, proponendo i servizi di Brennercom, assumiamo il ruolo di responsabili del trattamento dati dei clienti, oltre che di amministratore di sistema", ha sottolineato **Antonio Trimarchi**, CEO di Injoin.

LIBERA CIRCOLAZIONE, TUTELATA

Tutto quanto esposto finora è quindi funzionale al rispetto del GDPR che, come ha affermato **Chiara Delaini**, Consulente di Direzione, è progettato per garantire libera circolazione dei dati tra gli Stati membri dell'Unione Europea proteggendo le informazioni personali: "Parliamo di diritti non solo per i cittadini ma per ogni singolo dato, uniformando i comportamenti da seguire per il loro trattamento, sostituendo la direttiva 96/46. Il tutto applicandosi a quello automatizzato e semiautomatizzato, in uno scenario dove il concetto di dati personali ha visto un'estensione verso nuove forme legate ad applicazioni di geolocalizzazione, fotografie pubblicate sui social, raccolta tramite sensori IoT ecc.". Diversi quindi gli obblighi (e le sanzioni) a cui sono tenute le aziende, anche in base al settore in cui operano. "Per tutte vale, in ogni caso, l'obbligo di adozione di misure adeguate e la notifica di un data breach entro 72 ore dal momento in cui se ne viene a conoscenza", ha concluso Delaini.

www.brennercom.it
www.injoin.it

■ A.C.R.

QNAP RILASCIÀ QIOT SUITE LITE

QNAP Systems ha rilasciato la piattaforma cloud IoT privata QIoT Suite Lite Beta che offre agli sviluppatori software la possibilità di creare in modo semplice solide applicazioni IoT sul proprio QNAP NAS per offrire un ambiente privato, sicuro e stabile.

QIoT Suite Lite aiuta a completare le soluzioni IoT basate su cloud pubblico e offre una valida alternativa per gli utenti che preferiscono disporre di una soluzione cloud IoT privata. La soluzione è composta da Gateway dispositivo, Motore regole e Dashboard e supporta ufficialmente i quadri di sviluppo e i kit iniziali di Arduino Yun, Raspberry Pi e Intel Edison (e non solo), e consente la trasmissione dei dati di telemetria su dashboard di terze parti come Microsoft Power BI.

Getac rilascia il tablet rugged ZX70 da 7 pollici

In crescita il mercato italiano dei sistemi mobili rafforzati utilizzabili dalle aziende con operatori sul campo sia in ambienti esterni e/o disagiati sia con necessità di piena affidabilità e ampia autonomia.

Il mercato italiano dei sistemi mobili 'rugged', ovvero rafforzati, è in crescita, ma la domanda si orienta oggi sempre di più verso i tablet: "È questa una tendenza che registriamo a livello sia globale che locale - ha spiegato **Mara Pasotti**, marketing executive di Getac Italia. Per questo con l'annuncio di oggi si apre un importante processo di rinnovamento della nostra gamma di offerta che vedrà l'arrivo di altre importanti configurazioni tablet nel 2017". Il nuovo tablet fully rugged ZX70 non è certamente il primo rilascio fatto dalla società di sistemi di questo tipo, ma come ha dichiarato **Rowina Lee**,

vice president of global sales & business development centre di Getac: "È uno dei tablet rugged più compatti e mobili che abbiamo mai realizzato". Le caratteristiche più importanti del nuovo sistema parlano infatti di un touchscreen da 7" con piena leggibilità anche alla luce diretta del sole, autonomia di lavoro prolungata per molte ore, certificazione IP67 (impermeabilità a polveri e liquidi) /ATEX zona 2/22 (ovvero in grado di lavorare in ambienti dove si può riscontrare per brevi periodi la presenza nell'aria di polveri combustibili potenzialmente esplosive) e MIL-STD 810G (standard militare dell'esercito USA). La soluzione è stata concepita pensando ai professionisti che operano sul campo in ambienti critici, disagiati o comunque con necessità di ampia autonomia, avendo però a disposizione la vasta disponibilità di applicazioni garantita dal supporto del sistema operativo Android 6.0.

e altre figure presenti sui territori di tablet che arrivano dal mercato consumer è per i nostri sistemi rugged un forte veicolo di promozione. La scarsa affidabilità, la limitata autonomia della batteria e la fragilità spesso dimostrata in caso di caduta portano le aziende a prendere consapevolezza che seppur l'investimento iniziale in un sistema rugged risulti costoso, nell'arco di cinque anni in realtà si rivela più conveniente". Il nuovo tablet Getac è coperto da una garanzia totale triennale. Getac Italia opera con tre distributori - Ingram Micro, ComputerGross, Jarltech - e supporta i system integrator partner nella progettazione di soluzioni complete per clienti, comprendendo quindi anche la configurazione delle soluzioni meccaniche di montaggio su veicoli e carrelli che devono essere personalizzate.



il nuovo tablet Getac ZX70 fully rugged concepito per professionisti che operano sul campo in ambienti critici

“PIÙ CONVENIENTE DEI TABLET CONSUMER”

“L'utilizzo da parte di molte aziende con reti di manutentori

it.getac.com

■ R.V.

DATA4 CONTINUA A CRESCERE

DATA4 Group ha annunciato un'operazione di finanziamento per un totale di 250 milioni di euro per proseguire il percorso di sviluppo intrapreso sino ad oggi. Dopo aver fatto registrare risultati commerciali record e il raddoppio del numero dei clienti nel 2016, per il 2017 l'azienda prevede un ulteriore aumento del fatturato del 25%. Il mercato del data hosting, del resto, sta vivendo un



momento particolarmente positivo, per lo più dovuto alla grande migrazione dell'IT europea e del cloud verso data center in collocation. Il nuovo finanziamento consentirà di sostenere ulteriori investimenti.

NASCE MICROSOFT ISV PLAZA

Microsoft Italia ha recentemente lanciato ISV Plaza (www.isvplaza.it), un'iniziativa volta a independent software vendor (ISV) e startup per aumentare le loro capacità di valorizzare il cloud.

Con il diretto supporto del team ISV e Startup, degli Evangelisti Tecnici di Microsoft Italia e di rilevanti attori di mercato, ISV Plaza si pone come un unico hub in cui le software company italiane possono trovare risorse utili a sostenere la crescita o la trasformazione nell'epoca del cloud computing, della valorizzazione dei dati e dell'intelligenza artificiale.

La registrazione su ISV Plaza consente di accedere a tutte le risorse da essa veicolate, creando un rapporto strutturato con professionisti di alto livello.

MPS Monitor: soluzione indipendente per il print management

L'accordo con HP consentirà di affiancare alla gestione remota una nuova gamma di servizi a valore aggiunto focalizzati sulla manutenzione a distanza.

MPS Monitor è il nuovo nome della società tutta italiana che ha sviluppato dal 2011 il sistema, con lo stesso nome, per il controllo delle stampanti nel cloud commercializzato come Software as a Service. "Il nuovo nome ci consente di caratterizzare meglio la nostra missione ora che abbiamo la possibilità di scalare il mercato in modo significativo", ha dichiarato **Nicola De Blasi**, general manager della società. Insieme alla consociata Oberon Service, ha finalizzato di recente un accordo con HP in base al quale la soluzione è oggi integrabile nella piattaforma HP JetAdvantage Management. Questa collaborazione consentirà ai dealer di stampanti e multifunzione HP di accedere agli Smart Device Services direttamente da MPS Monitor: Grazie all'accordo con Buyers Laboratory (ora Keypoint Intelligence), società riconosciuta a livello mondiale che svolge prove su tutti i nuovi prodotti del mondo printing prima del loro rilascio, viene sempre testata la compatibilità di MPS Monitor su tutti i nuovi modelli di stampanti che a breve saranno sul mercato: "Appena una qualsiasi

stampante di un qualsiasi vendor è disponibile, è anche pronta per funzionare con MPS Monitor". La soluzione è utilizzata in Italia da molte aziende, da fornitori di Managed Print Services e da 310 dealer attivi, per una base installata complessiva di 350.000 stampanti.

ACCORDO CON HP: I VANTAGGI PER I DEALER

Nella realtà odierna del printing, ogni vendor per diversi motivi cerca di indirizzare i propri dealer a utilizzare il suo sistema di monitoraggio, ma oggi tutti i dealer sono generalmente plurimarca e piuttosto che utilizzare tanti sistemi diversi preferiscono non utilizzarne nessuno. HP è stato il primo vendor a intraprendere una nuova strada: "Consente di integrare nelle sue stampanti uno tra i sistemi di monitoraggio indipendenti scelto tra quelli di otto sviluppatori, quattro negli USA e quattro in Europa, e tra questi c'è MPS Monitor, fra i primi ad aver finalizzato l'integrazione". Una integrazione più stretta che abilita una nuova gamma di servizi a valore aggiunto che hanno l'obiettivo di dare



Nicola De Blasi, general manager MPS Monitor

nuove occasioni di risparmio: "Tra i nuovi Smart Device Services da sottolineare la possibilità di abilitare la manutenzione remota delle stampanti per intervenire anche sui guasti, impossibile da realizzare senza un'integrazione stretta tra lo strumento di monitoraggio indipendente e la tecnologia proprietaria del printer vendor".

www.mpsmonitor.it

■ R.V.

ERRATA CORRIGE

Nell'articolo 'Come coltivare la relazione con i clienti' pubblicato sul numero di maggio di Office Automation a pagina 65 l'intervento del rappresentante di AizoOn è stato attribuito erroneamente a Luigi Pignatelli, mentre il rappresentante dell'azienda che ha partecipato alla Tavola Rotonda è **Lapo Bernardini**, Data Driven Innovation, Products & Data Technologies e Delivery Unit Manager di AizoOn.

Ci scusiamo dell'errore con gli interessati, l'azienda e i lettori.

PER LO SVILUPPO DELLA BANDA LARGA PALERMO SCEGLIE ONEDAYDIG

Sirti ha sviluppato e brevettato una tecnica, battezzata ONEDAYDIG, che consente di scavare, posare la fibra ottica e ripristinare il manto stradale in poche ore. Tale tecnica è stata scelta per lo sviluppo della futura rete a banda ultra larga della città di Palermo, dove Open Fiber è al lavoro dall'inizio dell'anno per cablare l'intero capoluogo siciliano posando oltre 1.500 km di fibra ultraveloce. Il piano prevede un investimento di circa 90 milioni, per cablare circa 224.000 unità immobiliari nelle 8 circoscrizioni della città. La metodologia ONEDAYDIG è stata scelta dall'ITU, l'Agenzia dell'ONU per le telecomunicazioni, come tecnologia di riferimento per la realizzazione delle reti in fibra ottica.

Centro Computer guarda al 2020 e oltre

Il system integrator continua a crescere e a proiettarsi nel futuro, come testimonia la sua 'Vision 2020', una strategia che punta soprattutto su servizi ad alto valore aggiunto.

L'evoluzione tecnologica è sempre più rapida e l'innovazione deve essere non solo seguita, ma anticipata, se si vuole continuare a essere competitivi. Lo sa bene Centro Computer, system integrator nato a Cento (Ferrara), che da oltre 30 anni interpreta correttamente le esigenze sempre nuove che esprime il mercato. "Continuiamo ad ampliare l'offerta, in termini sia di prodotti che - soprattutto - di servizi, focalizzandoci sulle aree che volta per volta riteniamo strategiche - evidenzia **Roberto Vicenzi**, uno dei fondatori, oggi vice presidente della società. È con questo spirito che attualmente siamo particolarmente attivi, tra l'altro, in ambito multi-cloud, mobility, IoT e smart working, tutti segmenti in forte crescita, che per esprimere appieno il loro valore, però, devono essere declinati correttamente, tenendo conto delle esigenze di ogni singolo cliente".

UNA STRATEGIA DI LUNGO PERIODO

Centro Computer ha chiuso il 2016 con un fatturato pari a 36 milioni di euro, con una crescita particolarmente significativa (+26%) nell'ambito dei servizi gestiti, che permettono ai clienti di

beneficiare della formula di canoni operativi mensili, senza l'onere di dover acquistare postazioni e apparati. L'ampia gamma di servizi offerti comprende numerose aree operative tra cui fleet management, per la gestione e il monitoraggio di pc desktop e portatili; print fleet management, per la gestione e il monitoraggio proattivo delle stampanti multifunzione inclusi i consumabili; mobility fleet management, per la gestione degli apparati mobili come smartphone, tablet e i portatili 2 in 1 di nuova generazione; CCasir (Centro Computer Abbonamenti Servizi



Roberto Vicenzi, vice presidente di Centro Computer

Integrati Remoti), servizi integrati remoti di gestione e monitoraggio in cloud di server, pc, dispositivi mobili, stampanti e software. Ora l'obiettivo di Centro Computer è quello di tagliare il traguardo dei 50 milioni di euro entro il 2020. "È per questo che abbiamo avviato il progetto 'Vision 2020' che prevede investimenti significativi sia di capitale sia di risorse specialistiche, con il potenziamento dell'organico attraverso l'inserimento di almeno 10 nuove risorse specializzate entro l'anno", dice Vicenzi. In un contesto macroeconomico ancora abbastanza incerto, avere la possibilità di assumere nuove risorse a supporto dell'incremento delle attività è una testimonianza concreta del successo che Centro Computer continua a registrare.

www.centrocomputer.it

■ R.C.

SIGLATO L'ACCORDO TRA CEDACRI E DEUTSCHE BANK

Il Gruppo Cedacri e Deutsche Bank, Istituto che, con circa 4 mila dipendenti, 620 punti vendita sul territorio nazionale e 1.500 consulenti finanziari, è tra i più importanti gruppi internazionali presenti in Italia, hanno siglato un accordo che vede Cedacri come nuovo partner della banca per la fornitura del sistema informativo. Le attività che porteranno al processo di migrazione dei sistemi informatici di Deutsche Bank sulla piattaforma Cedacri hanno avuto inizio nel mese di maggio 2017. Il contratto prevede, in particolare, che Cedacri metta a disposizione di Deutsche Bank i sistemi per la gestione di alcuni servizi bancari retail, come ad esempio i pagamenti, la gestione conti correnti e i prodotti di investimento.

WOLTERS KLUWER TAX & ACCOUNTING ITALIA APRE IL GENYA SHOP ON LINE

Wolters Kluwer Tax & Accounting Italia ha aperto Genya Shop, negozio on line dal quale sarà possibile acquistare configurazioni e upgrade degli applicativi del progetto Genya. Genya Shop (<https://shop.genya.it>) è destinato ad essere in futuro il negozio virtuale di tutte le soluzioni SaaS di Wolters Kluwer Tax & Accounting Italia e viene incontro alle esigenze di professionisti e aziende di poter gestire la propria configurazione Genya in modo autonomo, apportando cambiamenti in modo semplice e veloce.



Attiva Evolution amplia l'offerta di security con Bitdefender

Con GravityZone e Bitdefender Hypervisor Introspection, adeguatamente supportate, il VAD rende disponibili soluzioni altamente innovative che consentono agli operatori di canale di differenziarsi.

L'accordo siglato di recente con Bitdefender, multinazionale rumena che offre soluzioni di cyber security complete e tecnologicamente avanzate, testimonia l'impegno crescente di Attiva Evolution in ambito security, oggi uno dei segmenti più rilevanti dell'industria IT.

La partnership prevede in particolare la proposizione delle soluzioni business di Bitdefender sul canale di rivenditori e system integrator.

"Bitdefender ha dimostrato di essere un'azienda capace di innovarsi, conquistando la fiducia di milioni di utenti e una capillarità commerciale di grande rispetto - evidenzia **Lorenzo Zanotto**, business unit sales manager di Attiva Evolution. Nel nostro costante processo di scouting abbiamo avuto l'opportunità non solo di analizzare in modo approfondito e sul campo le performance tecnologiche delle soluzioni Bitdefender, ma anche il loro approccio verso il mercato: le peculiarità che abbiamo riscontrato ci sono sembrate molto promettenti ed in linea con il nostro modello di business".

UN'OFFERTA COMPLETA

Inizialmente verrà data particolare enfasi alla famiglia di prodotti GravityZone, piattaforma di soluzioni contro le più recenti tipologie di minacce e ransomware di nuova generazione. L'accordo prevede anche la proposta dell'avveniristica tecnologia Bitdefender Hypervisor Introspection (HVI), una soluzione che si distingue per la sua capacità di rilevare violazioni della memoria che gli strumenti di sicurezza e le tecniche tradizionali non rilevano, analizzando direttamente le linee della memoria grezza a livello di hypervisor. Attiva Evolution ha creato un team dedicato a Bitdefender, che avrà il compito di organizzare un'attività organica per il canale che comprenderà corsi di formazione di carattere sia tecnico che commerciale.

"La maturità professionale e le forti relazioni di territorio che caratterizzano Attiva Evolution sono un aspetto chiave per fare evolvere il canale anche nel mondo della sicurezza, con uno sguardo alle aree prioritarie della datacenter e cloud security e delle tecniche di risposta



Lorenzo Zanotto, business unit sales manager di Attiva Evolution

agli attacchi mirati e APT di nuova generazione - commenta a sua volta **Denis Valter Cassinerio**, regional sales director Italy di Bitdefender. Il team di professionisti messo in campo da Attiva Evolution potrà garantirci un rapido sviluppo sul mercato Italiano".

www.attiva.com/Attiva-Evolution
www.bitdefender.it

■ A.C.R.

CWS DIGITAL SOLUTIONS LANCIA AUTOMOTIVE CONSULTING

Si chiama Automotive Consulting la nuova divisione lanciata da CWS Digital Solutions con l'obiettivo di mettere a frutto l'esperienza trentennale maturata al servizio di case automobilistiche italiane e internazionali. L'iniziativa si inserisce nel piano di sviluppo che CWS ha intrapreso con l'obiettivo di sviluppare ed espandere alla consulenza e al training gli ambiti tradizionali nei quali l'azienda opera sin dalla sua fondazione occupandosi di gestione documentale, business intelligence, document e data capture. Il primo risultato è la realizzazione del Car Market Study and Forecast 2017-2021 che fornisce previsioni sull'andamento del mercato dei veicoli d'occasione auto e Light Commercial Vehicle in Italia fino al 2021.

BROTHER RINNOVA LA GAMMA RJ

Brother ha presenta RJ-2000, l'ultima gamma di stampanti portatili progettate per la stampa professionale di etichette e ricevute: quattro nuovi modelli palmari da 54mm (2 pollici), super compatti e affidabili, con stampa a 152 millimetri al secondo. La clip da cintura garantisce massima praticità negli spostamenti come in tutte quelle azioni lavorative i cui sono indispensabili libertà di movimento e mani libere. La gamma RJ è stata progettata per essere uno strumento veloce, robusto e versatile, che consente di realizzare ovunque diversi tipi di stampa, come ricevute, piccoli documenti ed etichette.



Il cloud disegna le strategie di Praim

L'azienda italiana protagonista del mercato Thin & Zero Client, nell'anno del suo trentesimo compleanno, annuncia importanti progetti di crescita, non solo nell'offerta prodotti.

“Il cloud è un importante fattore abilitante per nuovi business che senza questo modello non è possibile nemmeno immaginare”. Così si è espresso **Franco Broccardo**, fondatore e presidente di Praim, in un recente incontro organizzato per i 30 anni di una realtà italiana che oggi può vantare la presenza dei suoi prodotti in oltre 40 Paesi nel mondo. Nata nel 1987 come fornitore di terminali e postazioni di lavoro compatibili per i sistemi midrange IBM, la società ha sempre investito in innovazione, riuscendo a proporre al mercato italiano prodotti all'avanguardia: “Pur mantenendo sempre una dimensione di fatturato comunque non esorbitante, ogni anno abbiamo reinvestito gli utili nella crescita delle competenze e in ricerca e sviluppo su progetti di avanguardia – ha raccontato Broccardo. Sempre agendo con flessibilità, a seconda dei momenti di mercato, nello sviluppo di nuovi prodotti abbiamo mediamente investito circa il 20% dei ricavi, ma in alcuni progetti molto importanti siamo arrivati anche al 35%”. Un'attenzione costante e di lungo respiro che oggi premia una realtà di 33 persone che nel 2016 ha fatturato circa 4,5 milioni di euro, con una posizione di primaria

importanza nel mercato italiano delle soluzioni di gestione centralizzata e dei sistemi Thin & Zero client. “Il primo prototipo di thin client è stato rilasciato nel 1996 e oggi sul mercato italiano siamo i primi. I numeri cambiano a seconda della molteplicità dei grandi progetti: su un mercato che varia annualmente dalle 40.000 alle 50.000 unità registriamo sempre delle quote dal 35% al 55%”. Per quanto riguarda invece i mercati esteri che Praim ha iniziato a seguire dal 2011, e che oggi rappresentano circa il 20% del fatturato, quelli più significativi sono Spagna e Gran Bretagna: “In quest'ultima nazione siamo particolarmente presenti nel

settore sanitario. Nel nostro ambito insieme a noi ruotano in questo mercato, a livello internazionale, almeno altri sette competitor e riuscire comunque ad avere un installato in più di 40 Paesi lo consideriamo un importante successo”. A oggi i sistemi Praim attivi nel mondo sono più di un milione.

UN'OFFERTA TOTALMENTE SOFTWARE

Se fino a qualche anno fa Praim produceva anche i sistemi hardware nella sua sede in provincia di Trento, oggi questa componente viene delegata all'estero, mentre è il software a rappresentare il vero valore delle soluzioni portate al mercato. “Siamo specializzati nello sviluppo di ‘sistemi operativi gestiti’ intrinsecamente sicuri che integriamo all'interno dei prodotti – spiega **Stefano Bonmassar**, chief sales & marketing officer di Praim. Abbiamo soluzioni per il mondo Windows embedded e abbiamo sviluppato una nostra distribuzione Linux, denominata ThinOX, totalmente disegnata dal nostro sviluppo. A questi si affianca la componente di gestione ThinMan ora arrivata



Franco Broccardo, presidente di Praim

LENOVO COMPLETA MARENOSTRUM4

Lenovo ha annunciato di aver completato la consegna e l'implementazione di un supercomputer da 11.1 petaFLOP basato su Intel - battezzato MareNostrum 4 - ospitato nel 'centro dati più bello del mondo', nella Cappella Torre Girona, presso l'Università Politecnica della Catalogna di Barcellona (Spagna). Il nuovo sistema, al 13mo posto nella classifica TOP500 (top500.org) relativa ai più potenti supercomputer del pianeta, sarà impiegato in diverse aree della scienza, tra cui la ricerca sul genoma umano, la bioinformatica e la biomeccanica.



CEDACRI SCEGLIE INFINIDAT

Cedacri ha aggiunto i sistemi storage InfiniBox di Infinidat al proprio data center. Con una domanda di memorizzazione e protezione dei dati in costante crescita, il contesto in cui Cedacri opera è sempre più competitivo. È per questo che nel mondo dei dati, ma anche in quello dei sistemi, Cedacri ha adottato una soluzione cloud che abbina la flessibilità nelle capacità elaborative con quella nel provisioning della parte storage. Per questo particolare contesto, dopo un'attenta attività di scouting, Cedacri ha identificato la soluzione di Infinidat come una delle più adeguate da questo punto di vista, anche grazie alla possibilità di completarsi con la soluzione cloud standard tramite protocolli altrettanto standard quali OpenStack.

alla versione 7.6". ThinMan permette di eseguire operazioni di gestione e manutenzione in modo programmato e automatizzato anche su gruppi eterogenei di dispositivi e utenti, grazie a un sofisticato sistema di profilazione. La soluzione software Agile installabile sui dispositivi Windows 7 e Windows 10 agevola tutte le operazioni di accesso ad applicazioni e risorse, senza alcun rischio di manomissione dei dispositivi: "Dai nostri clienti della sanità inglese non abbiamo avuto alcuna segnalazione di problemi dovuti a WannaCry", ha dichiarato Bonmassar. La soluzione ThinOX4PC è invece un software progettato per convertire i pc in Thin client, mentre le soluzioni Thin & Zero client comprendono una vasta gamma di dispositivi ottimizzati per l'accesso a infrastrutture VDI e cloud, compresi gli ambienti più popolari come VMware Horizon, Citrix e Microsoft.



Stefano Bonmassar, chief sales & marketing officer di Praim

CLOUD PUNTO DI SVOLTA

"Sicuramente nei prossimi due anni prenderemo delle decisioni importanti. Guardiamo a possibili investimenti che contemplino anche l'eventuale acquisizione di società del settore: questo rafforzerebbe sicuramente la nostra base installata, soprattutto all'estero, e ci permetterebbe di portare quanto

stiamo ideando sul fronte cloud su una scala più ampia rispetto all'Italia – dichiara Broccardo. Certamente abbiamo bisogno di studiare bene l'operazione dal punto di vista finanziario, forse apriremo anche il nostro capitale a dei partner, poiché andremmo in ogni caso ad acquisire una realtà molto più grande di noi". Il cloud rappresenterà quindi un punto di svolta importante per le future strategie di Praim: "Il futuro per noi sarà solo cloud, e questo ci permette di guardare anche oltre le nostre aree tradizionali – afferma Bonmassar. Non escludiamo infatti di realizzare offerte di fruizione di risorse e applicazioni in totale sicurezza che possano coinvolgere anche il mercato consumer".

www.praim.com

■ R.V.

SOIEL INTERNATIONAL
Eventi e riviste per l'organizzazione aziendale

Editore delle riviste:

EXECUTIVE IT

INNOV@ZIONE.PA

office automation

Officelayout

IoT Conference

Architetture, Standard, Sicurezza e Applicazioni dell'Internet of Things.

Come orientarsi in uno scenario di grandi opportunità

PADOVA 28 settembre

Sheraton Padova Hotel
Corso Argentina, 5

MILANO 29 novembre

Hotel Michelangelo
Piazza Luigi di Savoia, 6

C.H. Ostfeld, 40 anni di esperienza al servizio delle imprese

Aggiornamento professionale costante, un'attenta attività di scouting e grande capacità di ascolto consentono all'azienda di rispondere efficacemente alle esigenze sempre nuove e diverse che esprime il mercato.

Nata nel 1977 proponendo principalmente software di terze parti e servizi di consulenza e assistenza tecnica, oggi C.H. Ostfeld è un'azienda in grado di affiancare aziende di ogni dimensione nella gestione dei propri asset IT, sempre più stratificati ed eterogenei. "Mai come oggi l'IT rappresenta una leva strategica di successo, ma non è semplice salvaguardare gli investimenti effettuati nel corso del tempo e al tempo stesso efficientare i sistemi informativi lungo tutto il loro ciclo di vita -

evidenzia **Claude Ostfeld**, fondatore e CEO della società. Tematiche come la mobility, la sicurezza e la governance - solo per citarne alcune - richiedono competenze specifiche, ed è qui che un'azienda come la nostra, che vanta una lunga esperienza e ogni anno investe in maniera consistente in aggiornamento professionale e certificazioni, esprime tutto il proprio valore".

PARTNERSHIP DI LUNGO PERIODO

C.H. Ostfeld punta a costruire rapporti di lunga durata con tutto il proprio ecosistema. Un esempio è rappresentato da AirWatch, vendor con cui la società collabora sin dal 2011, che, dopo l'acquisizione da parte di VMware ha continuato a far parte dell'offerta. "Grazie all'integrazione della tecnologia AirWatch con VMware siamo in grado di rendere disponibili soluzioni complete che consentono agli utenti di lavorare da qualsiasi dispositivo, sempre e ovunque, e agli amministratori di gestire in modo efficace i device mobili", commenta Ostfeld. Altre

partnership tecnologiche storiche sono quelle con BMC, soluzione di business service management in grado di garantire elevati livelli di sicurezza, come testimonia la rapida risposta alla vulnerabilità WannaCry, e con PKWare, fornitore di software di crittografia e compressione dei dati, e molte altre. Questo non significa che l'azienda non guardi anche alle ultime novità, come testimonia l'accordo siglato con ITRP Institute, fornitore del servizio ITRP, un servizio di IT Service Management indirizzato alle grandi organizzazioni in grado di monitorare sia gli SLA interni sia gli SLA di service provider esterni. "I clienti, anch'essi fortemente fidelizzati, possono decidere di implementare le soluzioni e i servizi che rendiamo disponibili on premise o nel cloud, in base alle loro specifiche esigenze - conclude Ostfeld. L'importante è che ogni progetto rappresenti per l'azienda un effettivo miglioramento".

www.ostfeld.com

■ R.C.



Claude Ostfeld, fondatore e CEO di C.H. Ostfeld

DA VERTIV UNA NUOVA CONSOLE SERIALE IDEALE PER APPLICAZIONI EDGE E IOT

Vertiv, in precedenza Emerson Network Power, ha presentato una nuova console seriale compatta che arricchisce il suo portfolio di dispositivi abilitati per l'Internet of Things, per offrire una soluzione per il monitoraggio remoto, la gestione out-of-band e la connettività IoT per segmenti di mercato oltre i data center tradizionali.

La nuova console seriale Avocent ACS800 sfrutta la piattaforma tecnologica della console Avocent ACS8000 introdotta nell'autunno del 2016, ma adotta un fattore di forma compatto e un set di funzioni di connettività economicamente vantaggiose che

la rendono accessibile anche agli utenti che in precedenza non potevano fruirne a causa di limitazioni di spazio o di budget. Questa nuova piattaforma dimostra l'impegno continuo di Vertiv per la modernizzazione del ruolo che le console seriali possono assumere all'interno delle reti. La nuova soluzione, che ha mantenuto le funzioni chiave, quali l'alta disponibilità e la gestione remota di dispositivi IT, coniugandole con un formato compatto, un costo contenuto e nuove funzionalità di connettività, risulta particolarmente adatta per i segmenti di mercato Edge e IoT, comprese le aziende con numerose sedi remote, appartenenti, ad esempio, al settore dell'istruzione, finanziario e del retail.



Synology Surveillance Station allarga il business dei reseller IT

Il sistema di videosorveglianza basato sui NAS della società supporta oltre 5.500 telecamere IP e installa anche quelle analogiche. Soluzioni software per ottimizzare la larghezza di banda e lo spazio di archiviazione.

Semplificare l'esperienza di installazione e gestione dei sistemi di videosorveglianza. È questa la promessa di Synology Surveillance Station ora nella versione in beta 8.1 disponibile gratuitamente a tutti gli utilizzatori dei NAS Synology governati dal sistema operativo DiskStation Manager 6.1 insieme a due licenze gratuite per l'installazione di telecamere. Il vendor grazie a questa soluzione intende radicare il suo brand in questo ambito dove molti reseller e system integrator del mondo IT stanno oggi operando per ampliare il proprio business, come testimoniato dall'ampia presenza di questi operatori ai recenti workshop organizzati sul tema dall'azienda in Italia.

Una procedura guidata velocizza la configurazione e l'installazione dei NAS Synology, di Surveillance station e delle telecamere, mentre l'interfaccia utente utilizzabile da pc e da dispositivi mobili semplifica la gestione del sistema su diverse piattaforme. Un NAS Synology è in grado di raccogliere dati e monitorare il funzionamento fino a 100 telecamere sia IP –

la compatibilità Onvif supporta oltre 5.500 modelli di tutti i brand – sia analogiche grazie all'interfacciamento con il video server Synology VS360HD. Per ottimizzare lo spazio di archiviazione e la larghezza di banda, il sistema integra una tecnologia di switching multi-stream intuitiva che adegua la risoluzione di registrazione a seconda dei differenti scenari, mentre l'analisi del video ottimizza il consumo di larghezza di banda e di archiviazione filtrando gli eventi chiave. "La soluzione gestisce anche installazioni complesse come quella di San Gimignano", ha spiegato **Vania Paone**, product manager di Synology Italia.

IL CASO SAN GIMIGNANO

Il comune di San Gimignano, meta turistica per oltre 3,5 milioni di turisti all'anno, ha affidato il controllo e la gestione dei sei parcheggi, per mille posti complessivi che in un anno ospitano oltre 500.000 auto e 18.000 bus, a un sistema di sicurezza unificato interamente basato su Synology Surveillance Station. La soluzione governa 20 telecamere



Vania Paone, product manager di Synology Italia

IP e 12 telecamere analogiche da un sito principale e da altri tre siti secondari. "In questo caso sono state riutilizzate il 90% delle telecamere esistenti, garantendo al cliente una consistente protezione dell'investimento già effettuato". Dopo la prima installazione, avvenuta poco più di un anno fa, il cliente ha deciso di ampliare il proprio parco telecamere.

www.synology.com

■ R.V.

DA OKI EUROPE NUOVI MFP SMART A COLORI A3 AD ALTO VOLUME

La Serie di stampanti multifunzione a colori A3 ES94x6 è l'ultima arrivata nel portfolio di OKI Europe ed è stata progettata per soddisfare le esigenze delle aziende caratterizzate da volumi di stampa impegnativi, scadenze ravvicinate e aspettative sulla qualità dell'output di stampa molto elevate. Queste soluzioni sono dotate di una versatile alimentazione della carta e di una capacità di finitura elevata, risultando ideali per gruppi di lavoro e dipartimenti che producono report, white paper e brochure quotidianamente. Hanno caratteristiche avanzate, come uno schermo touch screen da 9" che supporta diverse gesture. Gli uten-



ti possono personalizzare lo schermo, aggiungendo le proprie icone, incluso il logo aziendale. I nuovi MFP ES94x6 di OKI comprendono due modelli: ES9466 MFP (35ppm) e ES9476 MFP (50ppm), dal design accattivante grazie a pannelli neri lucidi super brillanti. Entrambi i modelli sono particolarmente adatti per carichi di stampa elevati e dotati di materiali di consumo ad alta capacità, che contribuiscono alla riduzione del TCO. Nonostante la forma robusta e solida, presentano un ingombro più piccolo rispetto agli MFP della stessa fascia e hanno un peso contenuto.

Rittal partner strategico di Lefdal Mine Data Center

L'infrastruttura inaugurata a maggio in Norvegia vuole essere la più efficiente d'Europa e registra un indice PUE inferiore a 1,15.

Essere il data center più efficiente d'Europa in termini di costi, sicurezza e sostenibilità ambientale è l'obiettivo del Lefdal Mine Data Center (LMD), realizzato in Norvegia. Con la sua apertura lo scorso maggio è stata completata la prima fase di implementazione e il suo sistema di raffreddamento da 45 MW è ora pronto per essere utilizzato. Il data center, costruito in una miniera dismessa, definisce nuovi standard di riferimento nel suo campo. L'ampia superficie della

facility, abbinata alla sua struttura modulare, consente di ridurre il 'time to market'. L'utilizzo di energia a basso costo e da fonti rinnovabili permette ai clienti di programmare un risparmio sui costi operativi. In qualità di partner strategico e tecnologico, Rittal offre infrastrutture preconfigurate, modulari e scalabili per questo inedito progetto di data center. Durante l'inaugurazione **Karl-Ulrich Köhler**, CEO di Rittal International, ha dichiarato: "È indubbio che la trasformazione digitale in atto porterà a una maggiore domanda di capacità dei data center e, di conseguenza, a una industrializzazione il più efficiente possibile di infrastrutture e servizi per data center; in altre parole, a una 'standardizzazione intelligente'. Sosteniamo e siamo capaci di attuare una industrializzazione ad alta efficienza". Ubicato sulla costa occidentale della Norvegia, il data center di 120.000 metri quadri funziona esclusivamente con energie rinnovabili ed è raffreddato dall'acqua marina del vicino fiordo. Grazie al risparmio energetico,

l'impianto raggiunge un indice PUE (power usage effectiveness) inferiore a 1,15.

SOLUZIONI FLESSIBILI E SCALABILI

Anche la flessibilità dell'LMD è unica nel suo genere per quanto riguarda lo spazio disponibile e la varietà delle soluzioni tecniche adottate. Lo spazio offerto dai padiglioni sotterranei alti 16 metri, ricavati nella montagna, insieme alle relative infrastrutture logistiche, consentono di allocare le più varie soluzioni scalabili ed economicamente convenienti. LMD ha un potenziale di 120.000 metri quadrati di 'spazio vuoto netto' e una capacità IT di più di 200 MW, forniti in soluzioni container o whitespace tradizionali. I clienti possono quindi adottare un modello 'pay as you grow', per ampliarsi in funzione delle loro esigenze. "Possiamo implementare tutti i sistemi noti per le soluzioni 'white space', inoltre la struttura della facility consente soluzioni ottimizzate per container di varie forme e dimensioni, comprese soluzioni customizzate per densità di packaging, temperatura,



Karl-Ulrich Köhler, CEO di Rittal International, in un momento della cerimonia di inaugurazione del Lefdal Mine Data Center in Norvegia

TODINI COSTRUZIONI ADOTTA CONTENT FLOW SERVICE

Il Content Flow Service nasce dalla collaborazione tra IWS Consulting, professionista della consulenza ICT, e AbleTech, l'azienda che sviluppa la soluzione per la gestione dei documenti e dei processi ARXivar. Si tratta di un servizio che automatizza tutti i flussi dei documenti aziendali, adottato di recente da Todini Costruzioni, sod-

disfatta delle funzionalità e della flessibilità della piattaforma, che copre tutti i requisiti richiesti e individuati durante l'analisi preliminare documentale e archivistica. La piattaforma permette la gestione autonoma delle attività.



WATCHGUARD M4600 È 'RACCOMANDATO' DA NSS LABS

Il firewall M4600 di WatchGuard ha ottenuto la qualifica di prodotto 'Raccomandato' da NSS Labs, società leader a livello globale nella ricerca e consulenza sulla sicurezza informatica. Nel suo ultimo "2017 Security Value Map (SVM) for Next Generation Firewalls (NGFW)", la soluzione Firebox M4600 ha infatti ottenuto un punteggio sopra la media sia nell'efficacia della sicurezza che nel TCO. Il Group Test sui NGFW integra Cyber Advanced Warning System per test continui, con una libreria esaustiva di exploit e centinaia di drive-by exploits che vengono usati dal cyber crime. Quest'anno NSS ha esteso il test delle evasioni, ossia di quelle tecniche che modificano e mascherano gli attacchi nel punto di rilascio.

umidità e apparecchiature operative. Dobbiamo tutto questo ai nostri partner tecnologici, Rittal e IBM, che ci hanno sostenuto durante tutto il processo di implementazione, introducendo nel nostro ecosistema le loro soluzioni e i loro servizi di livello mondiale”, afferma Jørn Scania, CEO di LMD.

‘TIME TO MARKET’ RAPIDO E A COSTI CONTENUTI

Se la quarta rivoluzione industriale richiede una grande flessibilità delle risorse IT, le strutture di data center e i container standardizzati di Rittal rispondono pienamente a questa esigenza, consentendo l’implementazione di infrastrutture IT scalabili in appena sei settimane. “Il progetto Lefdal Mine Data Center dimostra in modo evidente come si possa realizzare in tempi brevi un data center efficiente e dai costi contenuti. L’elevato grado di standardizzazione e i vantaggi dell’ubicazione sulla costa occidentale norvegese hanno avuto come risultato una eccellente stima del TCO. È possibile ottenere fino al 40% di risparmio sui costi rispetto ad un data center cloud ubicato in Germania”, commenta Köhler. Lefdal Mine Data Center sarà uno dei data center più sicuri in Europa. I dati sono protetti dalle pareti di roccia che forniscono uno scudo naturale contro gli impulsi elettromagnetici. La struttura, con soli due punti di accesso, garantisce un elevatissimo livello di sicurezza e un perfetto controllo degli accessi. Il data center risponde quindi a tutti i requisiti della norma Tier III.

www.rittal.it

■ A.C.R.

VISITE DA TUTTO IL MONDO CON LA REALTÀ VIRTUALE NEL REAL ESTATE

Visitare un immobile in vendita dall’altra parte del mondo stando comodamente seduti sul divano di casa? Non è più fantascienza, ma realtà. Realtà virtuale, certo, ma capace di offrire un’esperienza totalmente immersiva, emozionante e completamente differente dai semplici tour fotografici a 360° disponibili oggi.

Beliving International Properties, società specializzata nella compravendita di proprietà di prestigio e partner internazionale di Savills, è la prima in Italia ad aver introdotto la modalità di tour in realtà virtuale all’interno degli immobili presenti sul proprio sito web.

Venditori e locatori, grazie a questo tool, hanno la possibilità di rendere la proprietà accessibile in qualsiasi momento.

CORE VALUES



La trasmissione dei valori nell’era digitale

19 APRILE 2018

Aula Magna
Pontificia Università Lateranense
Città del Vaticano

Core Values è una iniziativa che vuole offrire una prospettiva di respiro universale per riflettere sulla trasmissione dei Valori nell’era digitale.

Il progetto, a cadenza annuale, si rivolge alle aziende, al mondo dell’economia, della finanza, della tecnologia e della comunicazione per determinare, attraverso gli interventi e le riflessioni dei più significativi protagonisti di questa epoca, traiettorie e prospettive verso un nuovo equilibrio fra la rivoluzione digitale, la dimensione etica e le dinamiche imprenditoriali. Un’equazione fondamentale per poter operare con successo attraverso le nuove sensibilità del pubblico e gli scenari sociali e ambientali, a partire dai Valori fondanti l’Umanità.

II EDIZIONE CORE VALUES PONTIFICIA UNIVERSITÀ LATERANENSE

Riunirà 500 rappresentanti del mondo della cultura e del business per invitarli a discutere e a confrontarsi sul tema della trasmissione dei Valori nell’era digitale con particolare focus sulla **creazione di contenuti**.

Organizzato da:



PONTIFICIA UNIVERSITÀ LATERANENSE
P.zza San Giovanni in Laterano, 4 - 00184 Roma (RM)
Marco Frattini: marco.frattini@core-values.org
Alessandro Belli: a.belli@pul.it

EUKLIS e GSG International: dal produttore al distributore

La Security Continuity al centro dell'offerta delle due società.

Il 13 giugno 1997 veniva fondata GSG International Srl, leader nella fornitura e nel supporto di prodotti per la sicurezza ad alto valore tecnologico. Esattamente 20 anni dopo, da una sua costola, nasce EUKLIS Srl con l'obiettivo di valorizzare un marchio che GSG International ha iniziato a proporre nel 2007 nell'ottica di ampliare la progettazione e la gamma di prodotti innovativi ad alto contenuto tecnologico per il mercato della sicurezza, incrementando nel contempo la presenza sui mercati internazionali. Le due società, oltre ad avere il medesimo gruppo di controllo, sono legate dallo stesso leitmotiv della proposta, che il suo presidente **Antonmarco Catania** usa definire Security Continuity. GSG International è uno dei più importanti distributori a valore aggiunto del mercato Italiano della sicurezza, che assicura la Security Continuity grazie alla qualità marchi presenti nel proprio catalogo e all'eccellenza dei servizi forniti. Oltre che attraverso la formazione continua della propria clientela, la Security Continuity è assicurata dal supporto H24 che GSG International può garantire mediante

un'innovativa control room. EUKLIS, a sua volta, significa telecamere con design italiano, Luxury, altissime prestazioni e affidabilità. Inoltre, software avanzatissimi, come KLIS Fa.Re., una innovativa suite con riconoscimento facciale, già in uso in alcune delle più importanti infrastrutture critiche italiane. EUKLIS è anche impegnata nella progettazione e nella produzione, assicurando sempre i massimi livelli qualitativi e senza sottovalutare il tema della cyber security. EUKLIS è oggi l'unico produttore al mondo di telecamere che offre il servizio



Antonmarco Catania (a destra), amministratore unico di EUKLIS e Ludovico Paveri, nuovo amministratore delegato di GSG International

di assegnazione di una password di default - che spesso non viene cambiata - diversa e personalizzata per ogni sistema. Per questa nuova sfida la società ha nominato **Ludovico Paveri Fontana**, già CTO dell'azienda, quale nuovo Amministratore Delegato della GSG International Srl, il quale ha dichiarato: "Innanzitutto ringrazio la proprietà che mi ha affidato questa nuova missione. Partirò subito ampliando i marchi in distribuzione e continuando a proporre i nostri servizi di control room per garantire la Security Continuity". Antonmarco Catania, che mantiene la carica di presidente del consiglio di amministrazione di GSG International Srl, ha assunto la carica di amministratore unico di EUKLIS: "sarà importante lavorare da subito per completare la rete di partner internazionali e, allo stesso tempo, portare a compimento tutti i progetti in corso e partire con le nuove iniziative che abbiamo già in road map".

www.gsginternational.com
www.euklis.com

■ A.C.R.

IL COMUNE DI PADOVA SCEGLIE NETAPP

Il comune di Padova, che gestisce un bacino d'utenza di oltre 210mila abitanti, da alcuni anni ha aperto gli uffici virtuali e offre una scelta dei propri servizi online. L'ente aveva la necessità di rinnovare lo storage aziendale ormai giunto alla fine del ciclo di vita e grazie a NetApp e alla consulenza di RTC ha colto l'opportunità per creare un'infrastruttura più affidabile e sicura. La soluzione implementata garantisce una notevole flessibilità operativa: in base alle esigenze di spazio, si possono modificare i volumi in tempo reale (aumento o decremento) fornendo a ogni singola applicazione quanto necessario in modo totalmente ottimizzato.



AUSL MODENA AFFIDA LA SICUREZZA DEI DATI A FORCEPOINT

L'azienda sanitaria (Ausl) di Modena, che assiste più di 700.000 cittadini, ha scelto di utilizzare Forcepoint Web Security e Forcepoint Email Security per alzare il livello di protezione dei propri dati sensibili e mettere in sicurezza in modo più efficace il traffico di navigazione e la posta elettronica. Web filtering e sistemi antispy sono infatti tecnologie indispensabili per garantire l'adeguato livello di prevenzione da possibili incidenti e violazioni in un contesto sensibile come quello sanitario. I risultati sono stati rilevanti: nell'arco di 24 ore vengono bloccate quasi 120.000 mail, che corrispondono all'85% del totale ricevuto e a un volume di circa 30 GB di messaggi al mese.

Adaptive intelligence per prendere decisioni sempre più precise

Oracle parla dei sistemi predittivi e adattivi, attraverso una proposta interamente basata sul cloud.

Oggi stiamo vivendo uno scenario tecnologico caratterizzato da un avvicinamento sempre maggiore tra uomo e macchina, con la relazione con il dato che gioca un ruolo sostanzialmente predominante nei contesti decisionali, portando in primo piano la cosiddetta adaptive intelligence.

È questo uno dei temi su cui Oracle sta lavorando per rispondere alle esigenze che emergono in un presente dove fenomeni come l'Internet of Things e i temi proposti da Industria 4.0, e dalla trasformazione digitale,

richiedono l'intervento di capacità analitiche avanzate e competenze approfondite. "In questo senso bisogna lavorare sui progetti big data seguendo l'ottica della multidisciplinarietà, e con il cloud computing che diventa un grande acceleratore", ha spiegato **Stefano Maio**, Business Analytics Country Leader di Oracle Italia, nel recente incontro 'Road to Big Data: From Analytics Bing Bang to Cloud Revolution' che ha radunato a Milano diversi partner e possibili fruitori di quelli che vengono definiti sistemi di 'adaptive intelligence'. E che è stato anche l'occasione per ascoltare alcune testimonianze di utenti Oracle su diversi aspetti della trattazione dei dati.

VANTAGGIO COMPETITIVO

"L'adaptive intelligence - ha sottolineato **Rich Clayton**, VP Business Analytics Product Group - offre grande potenzialità in termini di automazione, considerato i dati che in azienda rappresentano il secondo asset più importante dopo le persone, e la cui analisi corretta può offrire un grande vantaggio competitivo.

L'adaptive intelligence mette insieme

il meglio dei due mondi: il giudizio delle persone e l'automazione delle macchine, in uno scenario in cui proliferano i collegamenti tra risorse, i dati sono sempre più abbondanti anche per la diffusione della sensoristica, e cresce la capacità computazionale". Più nel dettaglio, l'adaptive intelligence si serve delle tecnologie di machine learning a fini predittivi, per arrivare a scelte sempre più precise, estraendo e analizzando le informazioni contenute nei diversi repository, e personalizzando in modo corretto processi e servizi erogati.

Il tutto, ed è questa la proposta Oracle, attraverso una piattaforma interamente basata su cloud così strutturata: la parte applicativa in SasS con le Adaptive Intelligent Applications, quella infrastrutturale con la Adaptive Intelligence Platform, e infine la knowledge base della Oracle Data Cloud, fulcro della soluzione.

www.oracle.com/it

■ P.M.



Stefano Maio, Business Analytics Country Leader di Oracle Italia

DATA CORE AMPLIA LA COLLABORAZIONE CON VMWARE

Le soluzioni SANsymphony Software-Defined Storage di Data Core e DataCore Hyper-converged Virtual SAN sono stati verificati come configurazioni compatibili con VMware vSphere Metro Storage Cluster. Una configurazione VMware vSphere Metro Storage Cluster (vMSC) è una soluzione certificata vSphere che unisce la replica con

il clustering basato su batterie di storage. SANsymphony è particolarmente adatto quando i server vSphere dipendono da una SAN esterna e i cluster vi accedono via iSCSI o Fibre Channel.



© sdecret - fotolia.com

BREVI DISTRIBUISCE XOPERO

Xopero, società polacca specializzata nella produzione e commercializzazione di soluzioni dedicate al cloud backup e alle infrastrutture per disaster recovery e business continuity, ha stretto un accordo commerciale con Brevi per la distribuzione in Italia delle linee prodotto a proprio marchio dedicate ad un backup semplice, centralizzato, flessibile ed economico.

L'intesa raggiunta prevede che Brevi utilizzi la propria rete di 28 cash&carry per la rivendita a scaffale di Xopero Qnap Appliance, la soluzione che mette a disposizione le funzionalità di backup all in one dedicate ai device Qnap, il cui packaging per l'occasione è stato ridisegnato da Xopero in uno speciale formato box espressamente dedicato a Brevi.

Xerox: “Le stampanti? Le nuove assistenti intelligenti”

Cuore dei nuovi 29 sistemi delle gamme VersaLink e AltaLink la tecnologia ConnectKey, ‘mobile e cloud ready’ che permette integrazioni di soluzioni terze, capacità di personalizzazione e garantisce una gestione in sicurezza di stampe e documenti.

Innovare il modo con il quale il mondo lavora. È questa la strategia di ampio respiro, ancor più valida nell'era della digital transformation, che rimane al centro dell'azione di Xerox. Vendor che grazie al famoso Parc ha dato nei decenni un contributo fondamentale all'ICT: dalle interfacce grafiche al mouse, alle stampanti laser e molto altro ancora. Questa missione si è recentemente concretizzata nell'annuncio di 29 tra nuove stampanti e multifunzioni progettati per essere semplici e sicuri,

che integrano la connettività cloud, l'accesso alle app e funzionalità volte a migliorare in modo sostanziale la produttività. “Il nuovo portafoglio di soluzioni basato sulla tecnologia Xerox ConnectKey trasforma le stampanti e i multifunzione tradizionali in veri e propri assistenti intelligenti e connessi che riflettono le esigenze delle aziende di oggi in continua evoluzione”, ha spiegato **Ferdinando Salafia**, commercial excellence manager di Xerox Italy.

incontro a tutte le richieste di dimensioni, velocità e capacità sia delle PMI sia delle grandi aziende. Capacità di integrazione di soluzioni terze e di personalizzazione aprono al canale nuove opportunità di creazione di valore per i clienti. Tali caratteristiche vengono abilitate dalla tecnologia ConnectKey integrata in tutte le macchine VersaLink e AltaLink e che assicura la flessibilità necessaria a una forza lavoro connessa ai sistemi aziendali in ufficio, ma che lavora anche da casa o in viaggio.

STAMPANTI E MULTIFUNZIONE PER PMI E GRANDI AZIENDE

Due le nuove gamme di prodotti annunciati: Xerox VersaLink progettata per piccoli gruppi di lavoro e team distribuiti che comprende 19 modelli di printer e MFP sia A3 e A4, sia a colori sia in bianco/nero, e dieci modelli altrettanto variegati per la linea Xerox AltaLink ideati per gruppi di lavoro e volumi di stampa più grandi, in grado di raggiungere le 90 pagine al minuto. Le due linee rispondono agli stessi standard di qualità costruttivi e garantiscono una identica esperienza utente andando

CONNECTKEY PER LAVORARE LIBERI E SICURI

ConnectKey è ‘mobile e cloud ready’ poiché fornisce una connettività diretta a GoogleDrive, OneDrive e DropBox. Permette di configurare in velocità processi aziendali semplificati: nella Xerox App Gallery sono disponibili di serie oppure integrabili dai partner di canale soluzioni di terze parti che aiutano le aziende a creare, e a modificare rapidamente, flussi di lavoro ad hoc. Tutti i 29 sistemi condividono un'interfaccia utente



Daniele Puccio, presidente e amministratore delegato Xerox Italy

SI RAFFORZA LA COLLABORAZIONE TRA ORACLE E TAS GROUP

Oracle ha scelto le soluzioni di TAS Group per la propria piattaforma di Digital Innovation basata sul Cloud. Già partner di lunga data di Oracle in Europa per il mercato finanziario, TAS Group allarga così la collaborazione a livello globale con Oracle Digital Innovation Platform, grazie alle soluzioni Card 3.0 per l'emissione e gestione carte e Network Gateway per la connettività alle reti finanziarie. Le funzionalità introdotte da TAS verranno rilasciate in modo graduale all'interno della piattaforma Cloud di Oracle, a partire dal terzo trimestre 2017, iniziando con la connettività alle

reti di pagamento. Oracle era alla ricerca di soluzioni innovative di monetica e accesso alle reti di pagamento, in un contesto di continua evoluzione normativa e aumento delle esigenze dei consumatori sempre più digitali e per questo ha deciso di fare leva sulla propria rete di partner e su soluzioni enterprise per offerte Platform-as-a-Service. La risposta è venuta da TAS Group grazie all'elevata modularità, flessibilità e robustezza del Sistema di Gestione Carte Card 3.0 e della piattaforma Network Gateway. La nuova offerta sarà resa accessibile tramite open API sulla Oracle Digital Innovation Platform, lasciando ai clienti massima libertà sulla scelta dei singoli servizi specifici di proprio interesse.



© Kehli - fotolia.com

Ecco la 'nuova' Xerox

Abbiamo incontrato **Daniele Puccio**, presidente e amministratore delegato di Xerox Italy, che ci ha illustrato il posizionamento della 'nuova' Xerox dopo il processo di separazione, durato circa un anno, da Conduent. "Xerox è tornata nel perimetro precedente il 2009, ovvero quando la corporation ha comprato ACS, ora Conduent. La separazione ci riporta a focalizzare le attività sul fronte documentale continuando a investire nello sviluppo di prodotti, servizi e software specializzati, mantenendo tutto il know-how relativo alla stampa e il valore rappresentato dai nostri centri di ricerca".

Ci sono stati dei cambiamenti al vostro interno?

Siamo passati da un'organizzazione per linee di business - large account, PMI e graphic communications - a una struttura che fa riferimento alla geografia. Operare per silos costruisce una forte identità interna e può generare anche buoni risultati, ma alla lunga non permette all'azienda di crescere in modo omogeneo. Oggi concentriamo tutti gli sforzi sulla generazione di valore dal mercato e stiamo superando i vincoli interni.

Come è strutturato il canale in Italia?

Abbiamo circa 70 concessionari mono brand, e altre 450 realtà operative nel mondo dell'ufficio multibrand. È questo un canale aggiuntivo creato negli ultimi quattro anni che continua a darci soddisfazione. A fronte di qualche conflitto gestito con il massimo della collaborazione, quando ragioniamo con i nostri partner in termini di creazione di servizi e di progettazione delle soluzioni insieme ai clienti, i fatti dimostrano che c'è molto spazio per tutti. Grazie alle caratteristiche di personalizzazione di ConnectKey mi aspetto un salto di qualità del business nostro e del canale.

simile e personalizzabile, unica per le soluzioni workplace di Xerox, che offre la stessa esperienza utente su tutti i device grazie a un'interfaccia touch screen simile a quella dei tablet, personalizzabile per differenti ambienti di lavoro o utenti individuali. ConnectKey garantisce poi la completa sicurezza sia per stampanti e multifunzione sia per le informazioni e tiene sotto controllo le vulnerabilità. Protegge l'accesso dagli utenti non autorizzati e la connettività Wi-Fi, NFC e delle altre opzioni in offerta, mantiene le comunicazioni confidenziali e le informazioni sicure grazie alla cifratura e alla sovrascrittura delle immagini.

www.xerox.it

■ R.V.

SOIEL INTERNATIONAL
Eventi e riviste per l'organizzazione aziendale

EVOLEADERSHIP

LE LEVE PER DARE FUTURO ALLE ORGANIZZAZIONI

MILANO 3 OTTOBRE 2017

Antares Hotel Concorde Milano - Viale Monza, 132

Mobotix punta sull'ecosistema

Videosorveglianza non significa solo sicurezza, ma un ventaglio di opportunità verticali.

Fornire un sistema completo di videosorveglianza la cui qualità si rispecchia su tutto l'insieme delle sue tecnologie offerte sul mercato. È questa la filosofia che la tedesca Mobotix, acquisita lo scorso anno dalla giapponese Konica Minolta, ha sposato da tempo coprendo direttamente i diversi ambiti di un settore che richiede sempre più il concetto di ecosistema.

"Noi ci siamo affermati da tempo come leader per quanto riguarda la risoluzione di ripresa, ormai dominio del 'megapixel' e dove riusciamo a garantire eccellenti prestazioni anche con una banda trasmissiva limitata, andando



Alberto Vasta, business development manager Italia e Malta di Mobotix

poi a sviluppare tecnologie di rilevazione termica, e quindi di ulteriori applicazioni da estendere ai dispositivi collegati. E al centro proponiamo anche una piattaforma di gestione gratuita capace di occuparsi anche di telecamere terze parti", spiega **Alberto Vasta**, business development manager Italia e Malta di Mobotix, spiegando come la videosorveglianza sia ormai solo un tassello di un mondo che supera i concetti di difesa perimetrale e anti intrusione: "Oggi i dati ripresi dalle telecamere possono essere analizzati in modo dettagliato non solo a fini di sicurezza, ma, ad esempio, anche in ambito retail per eseguire studi comportamentali utili a capire la posizione corretta dei prodotti da esporre oppure individuare le aree di un supermercato poco visitate, i giorni e gli orari di maggiore affluenza dei clienti, la correttezza delle indicazioni logistiche".

INTRODURRE FUNZIONALITÀ SEMPRE PIÙ INNOVATIVE

Si tratta di applicazioni già disponibili ma che Mobotix intende sviluppare ancor più incrementando la sensoristica di bordo delle sue telecamere non solo in termini video ma anche sonori, per affinare ulteriormente

le capacità di individuazione dei dettagli nelle zone coperte. Il tutto sempre tramite sviluppo interno, e affiancandosi ai diversi aggiornamenti software già rilasciati, quali il conteggio delle persone transitate o l'individuazione di oggetti abbandonati e la discriminazione di falsi allarmi. "Queste e altre novità intendiamo raccontarle al mercato italiano attraverso degli incontri verticali sul territorio che cominceranno ad aprile, insieme agli installatori, per spiegare che cosa possiamo proporre di alternativo direttamente agli utenti finali. Che si tratti di aziende di trasporto, di ospedali o altre realtà. Contemporaneamente proseguiremo le attività bimestrali di training e formazione dedicate alla certificazione dei nostri partner", conclude Vasta.

www.mobotix.com/ita_IT/

■ P.M.

LA FATTURAZIONE ELETTRONICA DIVENTA SEMPLICE GRAZIE A TOP CONSULT

Top Consult ha rilasciato la nuova Suite di TopMedia Social NED: progettata per le piccole e medie aziende, è lo strumento ideale per chi desidera iniziare a gestire i processi lavorativi con i documenti informatici, trattandoli e conservandoli in modo digitale come previsto dalle norme di legge. TopMedia Social NED Suite per la Gestione Elettronica dei Documenti consente in particolare di affrontare con un'unica soluzione semplice e già pronta il tema della fatturazione elettronica, sia quella verso la PA che è già obbligatoria da un

paio d'anni, sia quella fra privati o B2B, ora sul tappeto, che è facoltativa e legata ad obblighi e agevolazioni fiscali ancora in fase di definizione. La fattura è però solo uno dei documenti su cui ruota l'attività amministrativa e produttiva dell'azienda e diventa più significativa quando è inserita nel contesto dei documenti che la precedono e che la seguono. La soluzione più corretta è quindi quella di introdurre la gestione documentale per dematerializzare tutti i documenti della filiera, adottando una soluzione ampia e completa che digitalizzi i processi aziendali legati alla fattura e li integri con i sistemi gestionali e informativi, proprio quello che consente di fare la Suite TopMedia Social NED.



Unify: un mondo unificato

Il vendor presenta due nuovi modelli di sottoscrizione delle licenze che permettono ai partner di canale di proporre soluzioni di pagamento flessibili per offerte on premise e cloud.

È passato poco più di un anno da quando Unify è entrata a far parte di Atos, protagonista nel mercato della digital transformation, portando in dote una lunga esperienza nel campo della comunicazione unificata multicanale e multidevice, ed è arrivato il momento di fare un primo bilancio. "Le sinergie messe in campo consentono di colmare nel migliore dei modi il divario che a volte esiste tra servizi di comunicazione e IT - esordisce **Riccardo Ardemagni**, VP Sales EU di Unify. Il modo di lavorare e lo stesso posto di lavoro sono sempre più incentrati su mobilità e flessibilità,



Riccardo Ardemagni, VP Sales EU di Unify

per cui la necessità di unificare reti di comunicazione, dispositivi e applicazioni, al fine di fornire una comunicazione immediata, coinvolgente e semplice, è sempre più sentita a tutti i livelli. Grazie al nostro know how e alla nostra esperienza siamo nella posizione ideale per dare al mercato tutte le risposte che cerca".

UN NUOVO MODELLO COMMERCIALE

Per accelerare ulteriormente la penetrazione delle proprie soluzioni sul mercato, Unify ha recentemente deciso di proporre le proprie soluzioni di punta, OpenScape Business e Circuit, anche in modalità di servizio. Sono nati così due nuovi modelli di sottoscrizione delle licenze, OpenScape Business Pay-As-You-Go e Circuit Resale Program.

OpenScape Business Pay-As-You-Go è una soluzione ideale per aziende con attività stagionali, start up o progetti temporanei, e offre importanti vantaggi sia per gli utenti finali (flessibilità, investimenti correlati alle reali necessità, pagamento mensile basato su costi operativi senza investimenti iniziali, supporto software integrato) che

per i partner, che possono cogliere nuove opportunità di business in grado di generare un business ricorrente anche per soluzioni on-premise e che hanno l'opportunità di competere con i fornitori di cloud pubblico offrendo ai clienti una propria soluzione cloud. Circuit Resale Program a sua volta consente ai partner di proporre Circuit, la soluzione che ha rivoluzionato la collaborazione e la comunicazione in mobilità, erogata in modalità cloud da Unify attraverso un contratto di noleggio veicolato direttamente attraverso il sito web del partner, un modello che consente ai partner di mantenere una relazione diretta con i propri clienti. "Con queste nuove offerte diamo alle PMI tutto ciò di cui hanno bisogno per la loro trasformazione digitale, venendo nel contempo incontro alle esigenze del nostro ecosistema, alla ricerca di soluzioni cloud-based innovative", sottolinea Ardemagni.

www.unify.com/it

■ R.C.

DATA4 CERTIFICATA LEED GOLD

Prosegue il piano di certificazione di DATA4 per il Campus Digitale di Cornaredo. Dopo la ISO 9001, la ISO 27001 e l'assegnazione ANSI TIA 942 livello Tier IV/ Rating 4 che ne ha attestato la qualità infrastrutturale garantendo SLA del 99,999%, il gruppo francese ottiene un'ulteriore importante certificazione: LEED Gold per il primo data center realizzato all'interno del sito tecnologico.



Si tratta dello standard di certificazione energetica e di sostenibilità più diffuso al mondo, che prende in esame un insieme di criteri per la progettazione, costruzione e gestione di edifici sostenibili.

CONNETTIVITÀ SENZA FRONTIERE

Enter, fornitore di cloud a livello europeo grazie a Enter Cloud Suite, infrastrucutre-as-a-sevice europea basata su OpenStack e conforme alla legislazione europea sulla protezione dei dati, ha stretto un accordo di collaborazione con Megaport, società che, attraverso il suo software defined network, consente alle aziende di connettere rapidamente la loro rete ad altri servizi e data center in tutto il mondo. Enter Cloud Suite e tutto il suo ecosistema di servizi sono ora abilitati ad accedere alla rete di interconnessione elastica globale di Megaport, mentre le aziende e i carrier connessi alla rete Megaport possono accedere direttamente alla piattaforma Enter, venendo incontro così alla crescente domanda di reti e servizi cloud senza confini.

QUAL È LA BASE DELL'ORGANIZZAZIONE?

I collaboratori sono alla base del successo di qualsiasi azienda. Bisogna saperli gestire nel modo giusto.

Primo Bonacina



Primo Bonacina

Amici del canale, come ben sapete, quasi tutte le organizzazioni si basano sul lavoro di persone che si trovano nella 'parte bassa' dell'organigramma, non vengono pagate molto, a volte non vengono trattate con particolare rispetto e magari sono comprensibilmente diffidenti verso promesse che sentono ripetere ormai da anni. Il fatto di definire queste persone 'la parte bassa' dell'organigramma non è poi d'aiuto. Immaginate di essere stati pagati il minimo sindacale per tutta la vostra carriera, di essere gli ultimi a essere premiati e i primi a rischio di licenziamento. Immaginate che il vostro capo abbia più libertà nel gestire le ferie, non debba timbrare il cartellino e possa gestire in piena autonomia il proprio tempo. Perché i capi si stupiscono, quindi, se alcuni dipendenti reagiscono a questa situazione lavorando di meno? Facendo 'il minimo sindacale'?

È FACILE CADERE IN UN CIRCOLO VIZIOSO ANZICHÉ VIRTUOSO

Il punto è questo: in realtà, la maggior parte delle persone vorrebbe lavorare bene e con passione. Vorrebbe essere fiera del proprio lavoro, essere impegnata e fare progressi, gestendo al meglio la propria giornata. Troppo spesso, tuttavia, il 'leader ottimista' (il CEO è per definizione e di solito un 'leader ottimista') si scontra con alcuni pessimisti in prima linea e la diffidenza compromette le buone intenzioni iniziali. Il capo perde la pazienza e torna ai vecchi metodi basati su prove e misurazioni, sfiducia, gestione scientifica, disumanizzando l'organizzazione e le persone che dovrebbero far funzionare il progetto nel suo complesso. E così, si torna alla mediocrità. Si torna a cercare di alzare il fatturato, abbassare la fiducia, annullare l'emozione, rimuovere la 'narrazione e condivisione del futuro' (tanto è una perdita di tempo, so io dove dobbiamo andare, sono io che comando ...). Si torna ad avere capi cinici e lavoratori che non credono più di tanto in ciò che fanno. Per lo più, si torna a un'organizzazione ordinaria, identica a molte altre. Un'alternativa forse esiste. Si tratta tuttavia di un processo, non di un singolo evento. Un processo in cinque fasi.

FASE 1: UN VERO IMPEGNO, DALL'ALTO, PER FAR SÌ CHE IL POSTO DI LAVORO SIA DIVERSO

Si tratta di un impegno a tempo indeterminato. Significa guidare, essere presenti e mantenere le promesse, per i mesi e gli anni a venire. Significa abbandonare il cinismo e vedere la leadership come un'opportunità, una possibilità di servire i clienti e, allo stesso tempo, di ispirare e fornire esempi e strumenti di lavoro ai dipendenti. Ci vorrà molto tempo e non sarà certo facile. Si dà il caso, però, che nei settori in cui le persone contano, questo percorso si ripaghi da sé, alla fine.

FASE 2: QUANDO ASSUMETE, VALUTATE L'ATTEGGIAMENTO, NON SOLO LE COMPETENZE ACQUISITE

Quasi tutto si può insegnare. Ma è molto più difficile sviluppare un istinto di diligenza. Quando assumete persone fidate, disposte a credere in voi, avete

l'opportunità di instaurare un clima di fiducia e questo vi consente di comunicare, di insegnare, e tutto migliora.

Se avete fretta di formare un team capace di 'fare il lavoro', finirete per mettere insieme un gruppo di persone che avevano semplicemente bisogno di un impiego e lo sanno fare (o almeno hanno le competenze base). Al contrario, se avete intenzione di investire in persone che si facciano coinvolgere dal percorso che avete intrapreso, otterrete una vera squadra.

[Corollario: Quando licenziate valutate l'atteggiamento. Le competenze acquisite si possono sempre correggere. L'atteggiamento che adottate voi diventerà l'atteggiamento di tutta la vostra organizzazione. Nel tempo, ogni organizzazione si trasforma in ciò che viene tollerato al suo interno].

FASE 3: CHIARITE CIÒ CHE È DAVVERO IMPORTANTE, CON LE PAROLE E CON I FATTI

Non serve a niente assumere una persona valutandone l'atteggiamento in prospettiva ma poi premiare solo i risultati a breve termine. Se gratificate un 'cinico menefreghista' solo perché ha concluso qualcosa, trasmettete a tutti l'idea che il cinismo sia ben accetto. Se sorvolate su chi nasconde gli errori perché la sua produttività è elevata, state premiando mancanza di chiarezza e ambiguità. Fatevi una domanda: da voi, chi riceve incentivi per essere stato un dipendente modello? Chi viene lasciato a casa?

Ogni giorno, le persone vi guardano. Più che ascoltare ciò che dite, cercano di capire dove sono i limiti e i paletti, perché l'esperienza ha insegnato loro che le gratificazioni arrivano a chi si muove secondo le regole spesso non scritte. Un ulteriore consiglio: se dite che qualcosa è importante, date alle persone gli strumenti, il supporto e la formazione necessaria per misurarla e ottenerla. Altrimenti, sarebbe come dire, tra le righe, che questa cosa non è realmente importante.

FASE 4: SIATE CHIARI E COERENTI RIGUARDO AI VOSTRI METODI

Ci vorrà molto tempo prima che le persone comincino a comportarsi come se fossero loro i soci, a prendersi cura dell'azienda come se fosse la loro. Soprattutto se siete voi a non comportarvi come tale per la maggior parte del tempo. Altrimenti il pensiero nella loro testa è sempre e solo il seguente: Questo lavoro è importante. Dà da mangiare alla mia famiglia. Mi permette di pagare l'affitto. Agirò nell'interesse della mia famiglia, non dei vostri azionisti invisibili.

FASE 5: I VOSTRI PROBLEMI NON SONO I LORO PROBLEMI

Le persone che costituiscono le fondamenta della vostra attività hanno le loro cose di cui preoccuparsi. Il resoconto della vostra giornata o il successo della vostra azienda non è immediatamente e necessariamente una di queste. Con il tempo, è però ragionevole aspettarsi che chi lavora in un ambiente dinamico e rispettoso inizi a pensare in grande. Ma è ingenuo e autolesionista pretendere che un giovane che lavora con voi da poco riesca a vedere il filo conduttore che lega il cliente che è appena entrato, il vostro grossista, il prestito in scadenza.

CONCLUDENDO

Amici del canale, ogni giorno verrete messi alla prova su questi cinque principi. Ogni giorno, ci sarà un momento di urgenza, una scorciatoia possibile, un equivoco, una cosa fatta alla svelta e senza pensare. Sappiamo che siete sempre di fretta, non è vero? E quindi scegliere la via breve (giusta oggi, magari sbagliata in prospettiva) vi potrà venire naturale. Ma i vostri collaboratori sono le fondamenta, non 'la parte bassa' (e meno importante) dell'organigramma. È la fonte di tutte le vostre possibilità per il cambiamento che cercate di mettere in atto. Siate consapevoli di cosa serve fare (in team, per il team) per essere vincenti.

Primo Bonacina si occupa d'informatica dal 1984. Ha lavorato con ruoli di responsabilità per diverse aziende, tra queste: 3Com, Tech Data, Magirus (ora Avnet), Microsoft, Acer. Dal 2014 ha creato un'iniziativa di consulenza commerciale, marketing e imprenditoriale (PBS - Primo Bonacina Services). Segui il suo blog (www.primobonacina.com) oppure contattalo via e-mail (primo.bonacina@soiel.it).

Il futuro dell'Internet of Things in Italia

Il Piano Industry 4.0 varato dal Governo va nella giusta direzione per allineare l'Italia agli altri Paesi europei. La strada da fare però è ancora lunga.

Raffaella Citterio

Internet of Things significa consentire l'accesso proattivo a dati e informazioni da qualsiasi dispositivo connesso a Internet, aggiungere intelligenza a qualsiasi componente affinché gli oggetti possano dialogare tra loro e con una 'centrale di controllo' in grado di governarli, e molto altro. Solo per fare alcuni esempi, grazie a tecnologie IoT di ultima generazione gli ospedali possono monitorare e regolare i pacemaker a distanza, le fabbriche possono risolvere automaticamente problemi di produzione o ottimizzare gli interventi di manutenzione, negli edifici è possibile modificare le luci e le temperature in ogni momento, e gli esempi potrebbero continuare. Per capire a che punto sono queste innovazioni nel nostro Paese, e qual è il ruolo di chi, ogni giorno, affianca le aziende nel loro processo di digital transformation, abbiamo posto a Luca Ferraris, responsabile strategy, innovation & communication di Italtel le seguenti domande:

1

Che impatto sta avendo il piano Industry 4.0 lanciato dal governo sull'adozione di soluzioni IoT?

2

Quali sono gli ambiti in cui le tecnologie IoT esprimono maggior valore?

3

Quali sono le principali criticità che presentano i progetti IoT e chi sono gli interlocutori con cui vi interfacciate?



- **1.** Il Piano Industry 4.0 va sicuramente nella giusta direzione. È importante che l'Italia sviluppi una strategia coerente con quella europea, penso a Germania e Francia, ma la specificità italiana, che - come noto - si caratterizza per l'elevatissimo numero di PMI, sta in parte rallentando la velocità di adozione. Come richiesto da più parti, il Piano andrebbe reiterato nel 2018, eventualmente con alcune messe a punto: per sostenere maggiormente la diffusione delle tecnologie dell'IoT nell'Industria andrebbe rimodulato con maggior convinzione anche nella parte sull'Information Technology, prevedendo di estendere il massimo delle agevolazioni oggi previste solo per i macchinari di produzione anche a prodotti e servizi dell'IT.

- **2.** La trasformazione digitale guidata dalla diffusione delle tecnologie IoT sta modificando profondamente il nostro modo di vivere e di produrre. Le iniziative che vanno sotto il nome di Industria 4.0 sono uno dei principali modi con cui le economie occidentali possono uscire dalla stagnazione migliorando la propria competitività sui mercati internazionali.

Oltre all'industria, gli ambiti in cui si prevedono i maggiori impatti sono quello dell'energia, delle città digitali e della salute. L'aumento della vita media, e dunque anche delle malattie croniche spinge

il Sistema Sanitario verso un migliore utilizzo delle cure remote e digitali, basate sull'IoT. L'adozione di fonti energetiche alternative, per loro natura discontinue, richiede un ammodernamento dell'intero sistema di distribuzione dell'energia in logica Smart Grid. Infine, la vita sociale urbana può trarre giovamento dalla diffusione dell'IoT per il miglioramento del sistema di mobilità, la gestione della sostenibilità ambientale, l'innalzamento dei livelli di sicurezza.

- **3.** Oggi i progetti IoT sono frenati tra le altre cose dalla carenza di infrastrutture di telecomunicazione adeguate. L'evoluzione verso le reti 5G consentirà alle reti pubbliche di garantire la massima flessibilità richiesta per gestire tipologie di traffico molto eterogenee e per ottimizzare la copertura geografico-territoriale. A fianco dell'infrastrutturazione che serve per l'interconnessione di oggetti intelligenti e sensori, c'è comunque bisogno di una efficiente infrastruttura a Banda Ultra Larga che possa sostenere lo sviluppo di un ecosistema di servizi digitali per le imprese e le comunità. Il Piano Agenda Digitale va nella giusta direzione ma il nostro Paese sta ancora colmando un gap significativo accumulato in passato. Una ulteriore criticità è la difficoltà di dialogo tra gli operatori degli specifici ambiti verticali cui la tecnologia IoT si applica (manifattura, sanità, energia...) e il mondo dell'Information Technology. Una difficoltà che ostacola la corretta comprensione del rapporto tra costi e benefici dei progetti IoT.

Luca Ferraris, responsabile strategy, innovation & communication, Italtel



ORIZZONTI COMUFFICIO

n.11

I perché di un Convegno Nazionale sulla Metrologia Legale

Oggi mettiamo le basi per costruire una nuova realtà nel nostro Paese.

Questo numero speciale del nostro house organ Orizzonti Comufficio, accompagna il Convegno Nazionale sulla metrologia "Scenari presenti e prospettive di sviluppo future del nuovo regolamento sui controlli metrologico-legali circa gli strumenti di misura". L'evento si svolgerà a Milano il prossimo 9 giugno e vuole essere un momento di profonda riflessione stimolato dalla prossima pubblicazione del decreto del Ministero dello Sviluppo Economico di adozione del nuovo regolamento della disciplina attuativa dei controlli e della vigilanza sugli strumenti di misura conformi alla normativa Nazionale Europea.

Le aspettative dei protagonisti sono molto elevate e i laboratori sono consapevoli dello sforzo qualitativo e quantitativo degli investimenti richiesti per l'adeguamento dei processi operativi interni. Se vorranno affrontare la trasformazione richiesta dal decreto, saranno obbligati necessariamente ad adeguare i loro modelli organizzativi.

OGNUNO DEVE FARE LA SUA PARTE

Molti imprenditori dovranno rivedere mission e competenze imposte dalle regole ferree del decreto e sarà necessario riscrivere la logica del marketing mix per riallineare la realtà delle loro imprese che potranno uscire, presumibilmente dopo 18-24 mesi, dalla fase di programmazione per tornare a essere competitive. Contestualmente ci aspettiamo che le Istituzioni preposte si adoperino per un puntuale controllo del mercato, fondamentale spinta per ottenere da parte di tutti il rispetto della fede pubblica.

Rileviamo, purtroppo, che oggi ci troviamo in presenza di un

mercato nel quale molti operatori sono lontani dai parametri imposti dal nuovo regolamento.

Comufficio-Comelab è consapevole dello sforzo organizzativo che deve essere espresso ed è impegnata ad assicurare tutto il supporto possibile sia in termini di sapere, di competenze, di consulenza sui contratti di rete; segnali di positività potranno essere raccolti solo con la convergenza sul settore di tutte le Istituzioni.

A tale proposito desideriamo ringraziare sentitamente le Istituzioni che saranno con noi nella realizzazione del Convegno: Ministero Sviluppo Economico, Accredia, Unioncamere, CCIAA di Milano, Politecnico di Milano e Federconsumatori. Sono Essi i referenti istituzionali che, con uno sforzo di necessaria sinergia, dovranno assicurare quel salto di qualità indispensabile per difendere il settore.

Con questo Convegno desideriamo mettere a fattore comune del mercato e dei protagonisti quelle riflessioni che dovranno costituire il lievito per la crescita della metrologia. Il Convegno si realizza inoltre in concomitanza con l'Assemblea Generale di Cecip - Comité Européen des Constructeurs d'instruments de pesage - ovvero l'Associazione Europea dei fabbricanti europei degli strumenti di misura.

Si ringraziano i relatori per gli importanti contributi che sapranno trasferire e i partecipanti per la loro attenta presenza.

Fabrizio Venturini



CONVEGNO DI METROLOGIA LEGALE

“Scenari presenti e prospettive di sviluppo future del nuovo regolamento sui controlli metrologico-legali circa gli strumenti di misura”

VENERDÌ 9 GIUGNO 2017 alle ore 10.00

Hotel Palazzo delle Stelline – Corso Magenta, 61 Milano

AGENDA

- Apertura lavori e saluto ai partecipanti – Presidente Comufficio Dott. Marco Schianchi
- Imprese, politica industriale e metrologia legale: un connubio strategico per l'economia italiana – Direttore Generale per il mercato, la concorrenza, il consumatore, la vigilanza e la normativa tecnica – MISE – Avv. Mario Fiorentino
- Scenari di mercato della pesatura in Italia – Comufficio - Dott. Fabrizio Venturini
- Il valore dell'accreditamento – Accredia – Dott. Trifiletti Filippo
- Il ruolo della metrologia e della cultura metrologica – Politecnico di Milano – Prof. Alessandro Ferrero
- Il sistema camerale nel nuovo quadro dei controlli metrologici – Unioncamere – Dott.ssa Tiziana Pompei
- I controlli pubblici sugli strumenti di misura – CCIAA di Milano – Dott. Claudio Capozza
- Regolazione e trasparenza del mercato a tutela del consumatore – Federconsumatori Lombardia – Dott. Francesco Castellotti
- Dibattito e conclusioni



FORMAZIONE

Comprendere e conoscere il cambiamento

Comufficio ha predisposto un Percorso formativo a supporto dei Laboratori di Pesatura interessati dalla nuova Normativa metrologica e alla valutazione del corretto approccio ai cambiamenti di mercato che la Legge comporterà:

- Seminario informativo per Imprese che intendono creare o partecipare ad una "Rete d'Imprese".(Webinar).
- Seminario informativo per Imprese che intendono ottenere l'Accreditamento CEI EN ISO/IEC 17020 presso Accredia. (In Aula – 1gg).
- Seminario informativo per Imprese che intendono ottenere l'Accreditamento CEI EN ISO/IEC 17025 presso Accredia. (In Aula – 1gg).
- Sessione di Pre Audit per Accredito CEI EN ISO/IEC 17020 presso Accredia (Vs Sede – 1gg).
- Sessione di Pre Audit per Accredito CEI EN ISO/IEC 17025 presso Accredia (Vs Sede – 1gg).

Un secondo Percorso formativo è invece destinato a tutti i soggetti interessati alla metrologia legale sia in qualità di produttori che di distributori di merci soggette a pesatura ovvero organismi e laboratori:

- La metrologia legale: aspetti pratici e normativi per operatori (In Aula – 2 gg) – In collaborazione con Politecnico di Milano.
- Corso di Metrologia Generale per Responsabili di Laboratorio (In Aula – 5 gg) – In collaborazione con EMITFeltrinelli.
- Aggiornamento di Metrologia Generale per Responsabili di Laboratorio (In Aula – 1 gg) - In collaborazione con EMITFeltrinelli.

A questi si aggiunge un Percorso formativo funzionale ad

approfondimenti specifici per il settore dei 'preconfezionati' e relativi aspetti metrologici:

- Seminario sulla nuova normativa sugli ingredienti e i valori nutrizionali.
- Corso di formazione sul controllo dei preconfezionati (legge 690/1978 – Agg. 2000) e conformità alle nuove norme metrologiche (In Aula – 1gg).

È inoltre previsto un Percorso formativo per produttori, distributori e laboratori verifica periodica (anche VP) delle varie tipologie di strumenti di pesatura anche in prospettiva delle evoluzioni normative:

- Modulo base di formazione per gli operatori VP.
- Mod. Normativa: le responsabilità in capo all'operatore della VP
- Mod. NAWI: formazione per operatori VP NAWI fino a 300Kg/VP Masse
- Mod. BILICI I: corso di formazione per gli operatori VP su BILICI di ALTA PORTATA
- Mod. BILICI II: corso di formazione per gli operatori VP su BILICI a PONTE
- Corso per addetto alla INSTALLAZIONE e COLLAUDO dei SISTEMI DI PESATURA

Infine, un Percorso formativo destinato espressamente agli operatori per il controllo professionale dei distributori di carburante:

- Mod. DISTRIBUTORI: corso di formazione per gli operatori VP sui Distributori di Carburante.

Queste iniziative sono rese possibili grazie alla collaborazione con: Politecnico di Milano, EMITFeltrinelli e Macroazienda.



Per un approccio 'economicistico' alla metrologia legale

L'attività di 'garante' della fede pubblica della metrologia è sempre più oggetto di valutazioni economiche.

Recentemente la metrologia legale è oggetto di studio anche degli economisti e, lentamente, sta ampliando i suoi orizzonti, uscendo dal perimetro storico fatto di nozioni tecnico/scientifiche legate alle 'scienze esatte', aprendosi anche alla cosiddetta 'scienza triste'¹.

Difatti, secondo questo nuovo approccio che potremmo definire 'economicistico' di natura sperimentale, la metrologia non è più considerata solo ed esclusivamente da un punto di vista tecnico/scientifico, come accennato, ma anche da un punto di vista economico e la sua attività di 'garante' della fede pubblica, svolta attraverso l'esattezza della misura in ogni transazione commerciale o rapporto economico o sociale di altro tipo, è sempre più oggetto di valutazioni economiche, soprattutto in considerazione del valore dei settori produttivi coinvolti.

La metrologia legale, infatti, è stata recentemente accostata agli strumenti di intervento di politica macroindustriale e definita pre-condizione di ogni intervento di politica industriale², in una ottica di libera concorrenza e buon funzionamento del mercato per la tutela del consumatore e la trasparenza del mercato, principi che sono alla base del liberismo moderno. Altro aspetto, spesso trascurato, è che i settori interessati alla produzione di strumenti di misura - i cosiddetti 'fabbricanti' - dimostrano una elevata propensione all'innovazione considerata la rapida evoluzione tecnologica che periodicamente interessa questi strumenti.

A titolo esemplificativo possiamo ricordare il comparto degli utility meters (contatori elettrici in particolare) e dei tachigrafi, ma anche l'applicazione di sistemi di pesatura nel settore sanitario.

UN SISTEMA A SOSTEGNO DELLE IMPRESE, PER LA MAGGIOR PARTE 'MICRO'

Quindi, peso economico in termini di addetti e fatturato, elevata propensione all'innovazione e capillare presenza sul territorio, sono le principali caratteristiche economiche di un comparto che, anche da un punto di vista congiunturale, ha presentato un'interessante tenuta in un particolare momento



© Comugnero Silvana - Fotolia.com

VADEMECUM

ORIGINI DELLA METROLOGIA

La misurazione, intesa come insieme di operazioni finalizzate alla determinazione del valore di una grandezza, nasce con le esigenze emergenti dalla vita di gruppo nelle prime organizzazioni sociali. Trattasi delle esigenze che si manifestarono, per esempio, quando dai baratti fondati sul numero degli oggetti scambiati (prodotti della terra, della caccia o della pesca) si passò agli scambi basati sulla loro misura, sia pur a livelli molto grossolani, in termini di massa o di volume. Ma anche quando si dovettero ridisegnare, con l'ausilio di grossolani campioni di lunghezza, i confini dei campi dopo alluvioni o altri eventi, oppure assegnare terreni ai componenti il gruppo secondo criteri di approssimata uguale area.

Queste attività segnano in concreto il sorgere e l'affermarsi della prima metrologia: superata la fase del conteggio si perviene a quella della misura.

Con la diffusione dei nuovi, per allora fortemente rivoluzionari, metodi di scambio basati sulla misurazione, diventa contestualmente necessario che le misurazioni siano esatte e confrontabili fra loro sulla base di riferimenti unitari costanti, cioè di campioni. Ecco che si affacciano sullo scenario della civiltà i primi campioni materiali di massa e di lunghezza, di solito custoditi da autorità pubbliche o religiose, cui talvolta sono anche affidati controlli embrionali degli strumenti utilizzati e che costituiscono i primi operatori di quella disciplina oggi denominata metrologia legale.

Sorge immediata la domanda: cos'è, in effetti, questa metrologia legale, con la quale si incontrano o scontrano tutti coloro che hanno un approccio qualsiasi con il mondo delle bilance o dei bilici, dai tecnici agli esercenti attività commerciali, dalla grande distribuzione ai produttori di preimballaggi o prepesati? Allo scopo di una chiara risposta è bene precisare da subito che:

- I. la metrologia legale è una branca della metrologia;
- II. la metrologia è la scienza che si occupa della misurazione e delle sue applicazioni;
- III. le ulteriori articolazioni della metrologia sono la metrologia scientifica e quella tecnica, secondo una classificazione, che tiene conto dei differenti obiettivi perseguiti, della peculiare tipologia degli studi condotti e degli operatori interessati;
- IV. a ciascuna delle predette branche competono ruoli e compiti particolari che di solito sono svolti da distinte organizzazioni.

VADEMECUM**DEFINIZIONE DI METROLOGIA LEGALE**

Dopo la definizione di metrologia, ecco quella di metrologia legale: parte della metrologia che tratta le unità di misura legali, i metodi di misura e gli strumenti metrici con riferimento alle disposizioni giuridiche e tecniche finalizzate alla garanzia della correttezza delle determinazioni quantitative interessanti la fede pubblica.

In concreto possiamo affermare che la metrologia legale racchiude l'insieme delle disposizioni rivolte alla tutela della fede pubblica nei rapporti inter partes, e quindi, fra l'altro, nelle transazioni commerciali, nelle applicazioni di tariffe e canoni, di pedaggi, nei casi stabiliti da regolamenti, nelle perizie.

Il controllo della metrologia legale si estende anche a talune misurazioni effettuate nel campo medico (determinazione della massa nella prassi medica nel contesto della pesatura di pazienti per ragioni di controllo, diagnosi e cura) o della sicurezza nel settore dei trasporti e della circolazione stradale (cronotachigrafi).

di crisi conosciuto dall'Italia nell'ultimo decennio. Sullo sfondo a questo interessante tessuto produttivo e propedeutica a ogni intervento di politica industriale, al fine di garantire un efficiente/efficace impatto economico sulle imprese, si è costruita una rete di attori chiamati a vigilare sul rispetto delle norme di metrologia legale³. Un network notoriamente coordinato dal centro - Ministero dello Sviluppo Economico -, con una rete operativa sul territorio costituita dalle Camere di commercio che si avvalgono di circa 300 ispettori metrici. L'azione di questo sistema di controllo è resa operativa attraverso l'ausilio dei circa 1.600 centri tecnici (per il settore dei tachigrafi digitali), delle circa 4.000 officine (per tachigrafi analogici), dei circa 500 laboratori (di cui circa 30 accreditati) che controllano nel tempo la funzionalità e la persistenza delle caratteristiche metrologiche su distributori per carburante, strumenti per pesare, utility meters, etc.

Entrando maggiormente nel merito dell'analisi, direttamente o indirettamente la metrologia legale interessa l'insieme dei circa 21 milioni di imprese extra-agricole dell'Unione euro-

VADEMECUM**CHI SI OCCUPA DI METROLOGIA IN ITALIA**

In Italia la metrologia scientifica fa capo all'INRiM (Istituto nazionale di ricerca metrologica) di Torino, mentre sono da considerare come organizzazioni della metrologia tecnica gli Enti di normazione come l'UNI (Ente italiano di normazione) e il CEI (Comitato elettrotecnico italiano), limitatamente alla loro attività d'interesse per la metrologia, e ancora i laboratori di taratura accreditati da Accredia - Ente Italiano di Accreditamento, con sede a Milano.

La competenza della metrologia legale è affidata al Ministero dello Sviluppo Economico (conosciuto da molti con il suo acronimo: MISE) che la esercita tramite la Direzione generale per il mercato, la concorrenza, il consumatore, la vigilanza e la normativa tecnica e la dipendente Divisione - Strumenti di misura e metalli preziosi.

Svolgono attualmente attività di metrologia legale anche gli Uffici metrici delle Camere di Commercio (sorveglianza metrologica) e l'Unioncamere.

pea e i circa 4,5 milioni di imprese extra-agricole italiane, di cui il 92,2% in Europa e il 95,1% in Italia hanno meno di 9 addetti che, secondo la definizione comunitaria, sono denominate 'micro imprese'⁴.

Il ruolo di garante del rispetto delle regole metrologiche da parte del mercato attribuito alla metrologia legale ha una valenza ancora maggiore in un contesto economico globalizzato (circa il 40-45% degli scambi UE è svolto con Paesi extracomunitari) dove il tessuto produttivo europeo, e in particolare italiano, nella sua quasi totalità è formato da imprese di piccole e piccolissime dimensioni che vanno tutelate da pratiche di concorrenza sleale e a volte illegale, che sempre più svolgono la propria attività economica organizzata in rete.

I TRE PRINCIPALI SETTORI COINVOLTI

In particolare, in Italia, tre settori economici (tra gli altri) sono fortemente interessati direttamente alla metrologia legale, quale il comparto dell'autotrasporto, quello dell'oreficeria e degli strumenti di pesatura. Tre comparti molto diversi che sono l'esempio di come la metrologia legale interessi in maniera trasversale settori del manifatturiero e dei servizi che hanno ruoli e competenze molto differenti tra loro.

Il primo settore⁵ è interessato attraverso l'installazione, utilizzo e verifica dei tachigrafi analogici e digitali⁶ e ora anche 'intelligenti'⁷ e dei complessi di misura dei carburanti (circa 20 mila operanti su tutto il territorio nazionale) al fine di garantire la sicurezza sul lavoro e sulle strade.

Il secondo, tra gli altri, è stato recentemente interessato dall'inserimento delle tecnologie laser per l'applicazione del marchio di identificazione e l'indicazione del titolo legale⁸ al fine di evitare frodi e alterazioni del prodotto finito. Il terzo settore è coinvolto, infine, per il rispetto della fede pubblica (rispetto per esempio delle norme sulla marcatura che tutti gli strumenti di misura devono avere e sulla periodicità della verifica - verifica periodica - nel rispetto delle varie norme nazionali e comunitarie - la Direttiva NAWI e MID)⁹. In particolare nelle transazioni commerciali nella vendita diretta al pubblico e attraverso il crescente settore dei preimballaggi. Tre settori che in Italia, per numerosità di imprese, soprattutto di micro e piccole dimensioni, di addetti e apporto al PIL, rappresentano una importante componente sia di terziario (si consideri che le imprese di autotrasporto in Italia sono circa 150.000 con circa il 90% delle nostre merci che si sposta su gomma) che manifatturiero. Nel caso dell'oreficeria, il settore è organizzato prevalentemente in distretti orafi (vedi i distretti di Arezzo, Vicenza, Valenza Po e Napoli) con circa 9 mila imprese, circa 32 mila addetti e con il 75% del fatturato esportato.

Nel caso del settore 'strumenti per pesare' sono 34 le imprese produttrici, 520 i rivenditori retail con 203.490 utenti che 'pesano' con un installato di bilance stimato in circa 610 mila bilance.

L'occupazione tra addetti impiegati direttamente e indirettamente nel settore è pari a circa 4.300 unità, di cui circa 2.600 addetti sono occupati nei laboratori abilitati, 1.100 addetti nel settore manifatturiero e altri 850 addetti sono impiegati tra filiera e indotto¹⁰.

In relazione al fatturato prodotto, quello delle bilance di precisione è pari a 12 milioni di euro, mentre quello della produzione di bilance per industria e commercio è pari a 170 milioni di euro. Inoltre, il comparto si avvale di una rete

di laboratori abilitati che hanno un ruolo di verifica della qualità della strumentazione immessa sul mercato. Una rete che conta: 101 laboratori abilitati per la misurazione continua e dinamica di liquidi diversi dall'acqua (strumenti MID¹¹); 30 laboratori per le verificazioni periodiche di bilance e funzionamento automatico; 343 laboratori di verifica su strumenti con approvazione nazionali (NAWI, AWI e distributori).



una meritoria ricostruzione di microdati che nel tempo, gli uffici studi delle Associazioni di settore forniscono e che dovranno fornire con sempre più accuratezza.

L'obiettivo è quello di costruire una scenario di riferimento economico dei settori interessati direttamente e indirettamente alla metrologia legale con informazioni statistico-economiche sempre più complete e puntuali al fine

di contribuire alla costruzione di un quadro regolatorio sempre più prossimo alle esigenze delle imprese, nel rispetto della normativa, della trasparenza e della legalità.

UN QUADRO SEMPRE PIÙ PRECISO E COMPLETO

Le considerazioni fatte in apertura dell'articolo e i dati presentati in precedenza testimoniano la centralità sistemica della metrologia legale e l'importanza del suo ruolo di cinghia di trasmissione che svolge nel collegare l'insieme dell'economia e il tessuto di impresa direttamente e indirettamente a essa interessato.

Detto ciò, da un punto di vista metodologico, tutti i dati commentati in questa sede sono delle stime e sono il risultato di

Giuseppe Capuano

Senior Economist, Dirigente del Ministero Sviluppo Economico.

Le opinioni espresse nell'articolo sono strettamente personali e non coinvolgono assolutamente il Ministero dello Sviluppo Economico.



NOTE

- ¹ La definizione dell'economia come 'scienza triste' (dismal science) è di Thomas Carlyle.
- ² A questo proposito si veda: G. Capuano (2016), "La metrologia legale come strumento di politica macroindustriale", in Quaderno DEM, n. 5/2016, Università di Ferrara, Luglio.
- ³ A tal fine, durante il mese di giugno 2017 entrerà in vigore il Decreto Ministeriale del MISE di adozione del Regolamento recante disciplina unitaria attuativa dei controlli sugli strumenti di misura.
- ⁴ La materia è disciplinata dalla Raccomandazione della Commissione Europea n. 2003/361/CE del 6 maggio 2003 (GUUE L 124 del 20 maggio 2003) che sostituisce la raccomandazione della Commissione Europea 96/280/CE del 3 aprile 1996. In Italia, la ripartizione per addetti segue quanto previsto dal Decreto del Ministero delle Attività Produttive del 18 aprile 2005 (GU n. 238 del 12.10.2005).
- ⁵ La Gazzetta Ufficiale Europea L60 del 28 febbraio 2014 ha pubblicato il Regolamento UE 165/2014 del 4 febbraio 2014, che aggiorna la normativa comunitaria sui cronotachigrafi digitali per camion e autobus, entrato in vigore il 1° marzo 2014. L'Unione Europea ha deciso di rinnovare le norme sulla costruzione e gestione dei cronotachigrafi digitali, che sono obbligatori sui veicoli industriali sopra le 3,5 tonnellate e sugli autobus in tutti i Paesi dell'Unione. Lo scopo del nuovo Regolamento è rendere gli apparecchi più sicuri contro le manomissioni, permettere maggiori controlli, ma anche semplificarne l'installazione e l'utilizzo. Il Regolamento introduce una nuova esenzione dall'apparecchio per i veicoli con massa non superiore a 7,5 tonnellate impiegati per il trasporto di materiali, attrezzature o macchinari necessari al conducente per l'esercizio della sua professione e che sono utilizzati solamente entro un raggio di cento chilometri dal luogo in cui si trova l'impresa, a condizione che la guida di tali veicoli non costituisca l'attività principale del conducente. È una norma che favorisce soprattutto il contro proprio, specialmente nell'ambito dell'installazione e manutenzione di impianti e apparecchiature.
- ⁶ L'Osservatorio sull'Autotrasporto ha effettuato una indagine su un campione di 450 aziende con sedi in Friuli Venezia Giulia, Trentino, Veneto, Emilia Romagna. Viene rilevata la quantità e il valore delle violazioni commesse alla normativa sui tempi di guida e riposo (Reg. CE 561/2006) nei 12 mesi che vanno da Aprile 2014 a Marzo 2015. Si tratta di sanzioni potenziali, ovvero di violazioni non necessariamente sanzionate, ma che genererebbero sanzioni in caso di controlli (su strada o in azienda). I dati sono chiari: il 70% delle infrazioni sono riconducibili alle guide senza carte, ovvero in quei casi in cui il conducente non abbia inserito nell'apposito apparato (cronotachigrafo) la sua smart card, nonostante ne avesse l'obbligo. Un semplice errore operativo del conducente (basta premere un apposito pulsante sul cronotachigrafo) provoca oltre i 2/3 delle violazioni. L'indagine ha consentito di stimare che le potenziali sanzioni hanno un valore di oltre 96 milioni di euro per le sole 450 aziende italiane intervistate.
- ⁷ Regolamento UE 799/2016 che contiene tutti gli allegati tecnici inerenti la nuova generazione di tachigrafi già varata con il Reg UE 165/2014. Pur entrando in vigore il 2 marzo 2016 (contestualmente al Regolamento 'principe'), è esplicitato che tutti gli allegati si applicheranno a partire dal 2 marzo 2019 per consentire gli adeguamenti tecnici necessari a tutti i dispositivi che costituiscono il sistema tachigrafo (Unità di bordo e carte).
- ⁸ La Gazzetta Ufficiale del 29 maggio 2015, ha pubblicato il Decreto 17 aprile 2015, recante "Disposizioni tecniche di dettaglio per l'applicazione del marchio di identificazione e l'indicazione del titolo legale sugli oggetti in metallo prezioso con la tecnologia laser". Il presente decreto si applica ai soggetti assegnatari dei marchi di identificazione, che intendono avvalersi della tecnologia laser per apporre il proprio marchio di identificazione e l'indicazione del titolo legale sugli oggetti in metallo prezioso, da essi prodotti oppure prodotti e commercializzati.
- ⁹ La direttiva europea 90/384/CEE meglio nota come NAWI (Non Automatic Weight Instruments) rifiuta dalla Direttiva 2014/31/Ue, riguarda tutti gli strumenti per pesare a funzionamento non automatico. La direttiva NAWI è stata recepita dallo Stato italiano con D.Lgs. 517/92 e novellata con il D.Lgs. 83/2016.
- ¹⁰ Fonte: elaborazioni COMUFFICIO su dati Ministero Sviluppo Economico.
- ¹¹ La direttiva europea 2004/22/CE, rifiuta dalla Direttiva 2014/32/Ue, meglio nota come direttiva MID (Measuring Instruments Directive), si applica agli strumenti di misura e ne regola la produzione, commercializzazione e la messa in servizio. La direttiva MID è stata recepita dallo Stato italiano con D. Lgs. 22/2007 novellato con D.Lgs. 84/2016.

La parola agli sponsor

BIZERBA

Bizerba offre ai propri clienti dei settori Industria, Retail e Logistica una gamma unica al mondo di soluzioni hardware e software basate sul valore chiave 'peso': prodotti e soluzioni per affettatura, lavorazione, pesatura, incasso, controllo, approntamento ordini ed etichettatura. Nell'ottica di garantire un'offerta a 360°, Bizerba fornisce inoltre una serie di servizi che vanno dalla consulenza all'assistenza tecnica, alla fornitura di etichette e materiale di consumo. Dal 1866 Bizerba contribuisce in modo significativo all'evoluzione tecnologica di soluzioni per la pesatura e oggi è presente in 120 Paesi. Il suo portafoglio clienti comprende aziende operanti a livello mondiale nell'industria e nel commercio così come realtà più piccole, quali rivendite alimentari, panetterie e macellerie. Con 3.300 dipendenti in tutto il mondo, Bizerba è il frutto di un'eredità familiare che si tramanda da cinque generazioni. L'azienda, con sede centrale a Balingen, nel Baden Württemberg, è inoltre presente in Austria, Svizzera, Italia, Francia, Spagna, Cina e Stati Uniti con altri stabilimenti produttivi e dispone di una rete mondiale di punti vendita e assistenza. www.bizerba.com



Eurobil è una società fondata nel 1992, dai soci Roberto Balzi e Carlo Gaion e si è specializzata nella produzione e commercializzazione di piattaforme a celle di carico, di prodotti industriali altamente qualificati e omologati CE, piattaforme di qualsiasi dimensione e portata, bilance di precisione, contapezzi, ganci dinamometrici, etichettatrici, visori di peso, ripetitori di peso, bilance commerciali da negozio, bilance da laboratorio. A seguito di una costante e continua attività di ricerca, sviluppo e progettazione, Eurobil ha occupato in questi anni aree di mercato con alto livello di esigenza tecnologica, consolidando l'immagine di marchio innovativo e all'avanguardia. www.eurobil.it



Mdr Italmoduli Partners, è l'azienda leader in Italia nella produzione e distribuzione di modulistica per retail, spettacolo e tentata vendita. Esercita la sua operatività da oltre 50 anni su tutto il territorio nazionale, si distingue come valido riferimento nella costruzione di targhette di verifica fiscale, di sigilli per bilance e misuratori fiscali, di bollini a garanzia su riparazioni e su dati metrologici. Questi prodotti sono destinati a un segmento di mercato composto da professionisti specializzati che vendono, assistono e controllano strumenti di misura e fiscali in osservanza e nel rispetto delle normative di legge. Produce titoli di accesso per intrattenimento e titoli di trasporto dotati di tutti i requisiti di identificazione e di autenticazione. Migliaia di aziende si affidano alla precisione di Mdr Italmoduli Partners per l'acquisto delle ricevute fiscali quale strumento efficace e pratico destinato alla certificazione dei corrispettivi. www.italmoduli.it



LAUMAS Elettronica opera sul mercato della pesatura industriale dal 1984, con applicazioni su misura per i più disparati settori. LAUMAS è focalizzata sulla continua innovazione dei prodotti e dei processi produttivi. La vasta offerta di prodotti e componenti per realizzare sistemi di pesatura industriale comprende: trasmettitori di peso e indicatori di peso con collegamento a PLC dei più importanti brand internazionali mediante i principali fieldbus presenti sul mercato (Modbus RTU, Modbus TCP, PROFIBUS DP, PROFINET IO, Ethernet/IP, Ethernet TCP/IP, EtherCAT, POWERLINK, DeviceNet, CANopen, CC-Link, IO Link, SERCOS III, etc.), sistemi di dosaggio a più bilance, indicatori per pese a ponte, sistemi per pesatura dinamica in continuo su nastro o a perdita di peso, sistemi di limitazione del carico per macchine di sollevamento, ripetitori di peso, bilance multifunzione, dinamometri digitali, kit di montaggio per celle di carico, piattaforme e moduli per pesatura, celle di carico delle seguenti tipologie: off-center, taglio, doppio taglio, flessione, trazione, compressione, basso profilo, perno, per tiranti, tiro fune, preamplificate, a colonna, per pedale freno, per pese a ponte, digitali. www.laumas.com

La parola agli sponsor



La Società Odeca nasce nel 1978 avendo, come specifico settore di applicazione, la fabbricazione e la vendita di strumenti di pesatura a uso industriale. La tipologia della produzione passa negli anni attraverso tutti gli sviluppi tecnologici che interessano il settore, partendo dai dispositivi visualizzatori di tipo ottico, a quadrante, per approdare a un utilizzo della tecnologia elettronica sempre più accentuato. Nell'ottica della irrinunciabile necessità di rimanere al passo di uno sviluppo tecnologico in continua evoluzione, importantissimi step sono rappresentati dall'acquisizione del regime di Certificazione della Qualità della produzione ISO 9001 raggiunto nell'anno 1995 e dalla approvazione metrica CE del Sistema di Garanzia della Qualità ottenuta nell'anno 1999. Questi importanti obiettivi uniti alla costante volontà di migliorarsi hanno da sempre accompagnato il nostro cammino verso il nostro costante e unico scopo: la soddisfazione dei nostri clienti. www.odecasrl.com

OMEGAbilance

OMEGAbalance è un marchio storico nella produzione e commercializzazione di bilance per il retail e in particolare per la distribuzione organizzata (DO) e grande distribuzione organizzata (GDO) dove tutt'oggi è presente e riconosciuta come una delle aziende leader. OMEGA (Officine MEccaniche GAllaratesi) è di proprietà di un importante gruppo industriale leader nel mercato del retail con soluzioni tecnologiche per tutti i tipi di punti di vendita: dal registratore di cassa, alle soluzioni pc e touch screen, alle soluzioni POS (point of sale), alle bilance, ai sistemi di etichettatura fino ad arrivare a soluzioni integrate e personalizzate. La gamma dei prodotti e servizi sono il fiore all'occhiello di OMEGAbalance che offre soluzioni hardware innovative tutte a base pc con sistema operativo Linux oriented attraverso le tre famiglie di prodotto della linea FreeStyle: Compact, Advance ed Extreme. Completano l'offerta i servizi di assistenza e postvendita alla gestione metrologica delle bilance. www.omegabalance.it

I NUOVI ASSOCIATI MARZO-MAGGIO 2017

Ragione Sociale

A.P.I. S.r.l.
Alto Verbano S.r.l.
Ar Si Tel
Baldelli S.r.l.
Be@Work Informatica S.r.l.
Bolmar di Franzin Carlo
Brigadoi Giacomo & C. S.n.c.
Casa Macchine Ufficio S.n.c.
Castagna Anna
Castagna Lucia
Cemu S.r.l.
Centro Verifiche Metriche S.r.l.
CM Unyservice di Cerliani Massimo
Computers Service S.r.l.
Elabora S.r.l.
Emmetec Italia S.r.l.
Esc Retail S.a.s. di Enrico Scaglioni & C.
Euclide S.r.l.s.
Euro Electronics S.n.c.
Eurosistemi di Biondi Luca
Fae S.n.c. di Pellegrino F. e C.
Fc Sistemi S.r.l.
Ferranti Sergio
Filippetti S.a.s. di Filippetti Claudio & C.
Fumagalli Balance di Fumagalli Andrea
Furlan S.n.c.
Futura S.r.l.s.
Gamma Ufficio S.n.c.
Gardhen Balance S.r.l.
Global Measurement S.r.l.
H.pierre Service S.r.l.
Iacopozzi F. & C. dei F.lli Iacopozzi S.n.c.
Info & Tel S.r.l.
Komar S.a.s. di Cosimo Savaro & C.
La Bilanciaci S.n.c. di Gardini Roberto e Tognoni
M.d.s. di Affini Ivano & C S.a.s.

Città

Roma
Milano
Roma
Chatillon (AO)
Carisolo (TN)
Rivarolo Canavese (TO)
Predazzo (TN)
Roma
Giugliano In Campania (NA)
Lacco Ameno (NA)
Treviso
Fornace Zarattini (RA)
Cesano Maderno (MB)
Trentola-Ducenta (CE)
Buggiano (PT)
Siracusa
San Lazzaro di Savena (BO)
Avezzano (AQ)
Monterotondo (RM)
Chiesina Uzzanese (PT)
Empoli (FI)
Trecate (NO)
Gorgonzola (MI)
Falconara M.ma (AN)
Oggiona con Santo Stefano (VA)
Venezia Mestre
Genova
Conegliano (Tv)
Pomigliano d'Arco (VA)
Gallarate (VA)
San Sisto (PG)
Firenze
Rionero in Vulture (PZ)
Monopoli (BA)
Novara
Colombare di Sirmione (BS)

Ragione Sociale

M.F. Elettronica S.a.s.
Matrix di Castagna
MF Services S.r.l.
Millone S.r.l.
New Office Service di Venturini Roberto
New Service di Salvatore Acanfora
Pamel S.r.l.
Paron S.n.c. di Scarmignan Maurizio & C.
Pc Services S.r.l.
Polacco Balance S.n.c. di Ugo, Giulio E
Quasar Services S.r.l.
Ramar Service S.a.s. xi Raffa Eva & C.
Remac S.n.c. Di Reghelin Claudio & C.
Retail Service Group S.r.l.
Russo Pietro
S.g.r.c. di Bini Anna Sistemi Gestionali
S.r.v. S.a.s. di Turacchi Alessio e C.
Sdp Informatica di De Fano Leonardo
Sei M.a.r.c. S.r.l.
Serenissima Informatica S.p.A.
Servedio Lorenzo
Set Up Sistemi S.n.c. di Tonelli A. e Iaccarino C.
Sgm di Pipino Angelo e C. S.a.s.
Shop Automation S.a.s. di Davighi Vincenzo
Sid Servizi S.r.l.
Simplyservice S.n.c.
Sme Up S.p.a.
Software Solutions S.a.s. di Baroni Alessio
Softwarenet di Stigliano Domenico
System Line S.r.l.
Tecnosystem Retail S.r.l.
Tecnufficio 2000 S.n.c.
Total Quality Services S.r.l.
Union Services Retail S.r.l.
Uniservice S.r.l.
Var Service S.r.l.

Città

La Loggia (TO)
Pozzuoli (NA)
Campagnola Emilia (RE)
Aosta
Gemona del Friuli (UD)
Quarto (Na)
Osimo
Latisana (UD)
Bagnolo In Piano (RE)
Rubano (PD)
S. Donà di Piave (VE)
Salerno
Torrebelvicino (VI)
Fisciano (SA)
Campobasso
Bologna
Grosseto
Bari
Lugo (RA)
Padova
Bari
Reggio Emilia
Brindisi
Fidenza (PR)
San Giorgio del Sannio (BN)
Formia (LT)
Erbusco (BS)
Cascina (PI)
Policoro (MT)
Empoli (FI)
Maser (TV)
Rovereto (TN)
Civitavecchia (RM)
Savona
Ancona
Empoli (FI)

Brexit: quale futuro per i Notified bodies?

Fino a quando la Gran Bretagna non avrà formalizzato il proprio recesso la situazione resterà invariata.

Il recente terremoto politico ed economico derivante dalla volontà manifestata dal popolo della Gran Bretagna di uscire dalla Unione Europea non può non coinvolgere anche il panorama degli organismi notificati da questo Paese nell'ambito delle direttive 'Nuovo Approccio', ivi inclusa la direttiva MID (Measuring Instruments Directive) sugli strumenti di misura.

Sotto il profilo propriamente giuridico, secondo quanto stabilito dalle direttive riferite ai prodotti che devono essere muniti di marcatura CE così come le normative UE riguardanti gli strumenti di misura assoggettati a controllo metrologico e marcatura supplementare, gli Stati Membri devono provvedere a comunicare alla Commissione UE i nominativi e i relativi dati degli organismi riconosciuti ed accreditati. Tali organizzazioni sono deputate ai controlli e verifiche sui prodotti al fine di accertarne la conformità alle pertinenti norme armonizzate o, quanto meno, ai requisiti di sicurezza previsti dalle specifiche norme tecniche del settore. Infatti, tutte le normative, inclusa la MID, prescrivono che gli organismi che ciascuno Stato Membro intende segnalare siano stabiliti nel Paese Membro notificante e soddisfino gli ulteriori requisiti (solitamente quelli di: indipendenza, competenza, assenza di conflitto di interessi etc.) stabiliti in ciascuna direttiva specifica di prodotto.

Ma cosa può accadere quando uno Stato Membro decide di modificare il suo status di aderente all'Unione Europea e affrancarsi dalla medesima, divenendo quindi pienamente autonomo?

NORMATIVE DI NESSUN VALORE PER LO STATO USCENTE

In assenza di appositi trattati e convenzioni tra le parti, ovvero nel caso di specie tra Unione Europea e UK, le normative che in precedenza venivano omogeneamente applicate in tutti i Paesi Membri non assumeranno più alcun valore per lo Stato uscente, né in ordine a obblighi né con riguardo a diritti. Per quanto concerne, indi, la normativa MID (ma anche le direttive relative a marcatura CE dei prodotti) il rischio è la paralisi delle attività per gli organismi notificati aventi sede

in Gran Bretagna che fondino le loro attività sulle verifiche metrologiche e di apposizione della marcatura metrologica supplementare.

Attualmente e fino a quando la Gran Bretagna non avrà formalizzato il proprio recesso, secondo quanto stabilito dalle norme UE per tale ipotesi, la situazione resterà invariata ma al momento effettivo dell'uscita del Paese Membro, in mancanza di accordi in deroga, la normativa europea non assumerà più alcun valore così come alle attività di verifica ma soprattutto di certificazione degli organismi notificati non potrà essere attribuito più alcuna valenza legale per carenza dei requisiti dell'organismo medesimo.

MANTENERE O NO LA SEDE LEGALE IN UK?

Risulta pertanto evidente che la permanenza della sede legale dell'organismo nel Paese non più appartenente alla UE determina il venir meno dei requisiti prescritti per la notifica con la conseguente opzione alternativa per l'organismo:

- trasferimento della sede legale in altro Paese UE e successiva nuova notifica da parte di tale ultimo Stato Membro (che con elevata probabilità procederà a tale adempimento in via pressoché automatica) oppure
- proseguimento dell'attività a carattere puramente contrattuale e privatistico senza alcun riconoscimento legale nel circuito UE come definito dalle direttive Nuovo Approccio e MID.

Ciò premesso, non si possono trascurare gli effetti derivanti da un'attività di verifica e/o certificazione ancora in itinere demandata a un organismo notificato avente sede legale in UK. Sebbene l'attività da parte dell'organismo incaricato avente sede in UK sia stata condotta, per lo più, nel periodo antecedente la Brexit (da identificarsi con il momento di effettiva formalizzazione dell'uscita dalla UE da parte della Gran Bretagna), qualora l'adempimento qualificante e rilevante ai sensi della normativa UE, consistente nell'attività di certificazione e di apposizione della marcatura metrologica supplementare, venga formalizzato (quindi con l'emissione del certificato di conformità) solo in un periodo successivo all'uscita ufficiale della Gran Bretagna non potrà essere riconosciuto al medesimo alcun valore legale con conseguente obbligo di ripetizione di tutto l'iter da parte del soggetto interessato (fabbricante, mandatario del fabbricante, rappresentante del fabbricante o altro soggetto obbligato agli adempimenti di legge) al fine della conformità del prodotto a quanto stabilito dalle disposizioni europee.

Avvocato Veronica Scotti



Un nuovo scenario per i laboratori di verifica periodica

A rilasciare gli accreditamenti sarà Accredia, ente competente e riconosciuto in ambito nazionale e internazionale per svolgere questa attività.

Il 2017 segnerà quasi certamente una svolta significativa per gli operatori della metrologia legale italiana, sia nel settore pubblico che in quello privato dei laboratori di verifica periodica. Siamo, infatti, in attesa di nuovi interventi ministeriali necessari ad adeguare la nostra legislazione al Regolamento Europeo 765/2008¹ a cui il settore della metrologia legale italiana non si è ancora armonizzato.

Il Regolamento, tra le altre cose, prevede che in ogni stato dell'Unione ci possa essere un unico ente di accreditamento¹ (articolo 4), dove per accreditamento si intende un'attestazione da parte di un organismo nazionale di accreditamento che certifica che un determinato organismo di valutazione della conformità soddisfa i criteri stabiliti da norme armonizzate e, ove appropriato, ogni altro requisito supplementare, compresi quelli definiti nei rilevanti programmi settoriali, per svolgere una specifica attività di valutazione della conformità¹ (articolo 2 punto 10).

Secondo l'Europa, quindi, anche i laboratori per la verifica periodica degli strumenti di misura, essendo equiparabili a organismi di valutazione della conformità, devono agire dentro le strutture e gli schemi degli organismi e dei laboratori accreditati. Come è noto, invece, in Italia i decreti che disciplinano le attività dei laboratori di verifica periodica agiscono secondo quanto dispongono i Decreti Ministeriali del 28 marzo 2000 (n. 182² e del 10 dicembre 2001³ che si riferiscono a tutte le tipologie degli strumenti cosiddetti nazionali e i Decreti Ministeriali del 18 gennaio 2011 n. 31 e n. 32⁴⁻⁵ per gli strumenti conformi all'allegato MI-005 e MI-006 della Direttiva Europea 2004/22/CE sugli strumenti di misura, ormai abrogata e sostituita dalla Direttiva Europea 2014/32/UE⁶, che viene chiamata Nuova MID.

MODIFICHE RADICALI DA FARE CON RAPIDITÀ

Tutti questi Decreti Ministeriali, e altri successivi che qui non vengono citati per semplicità, prevedono schemi di accreditamento dei laboratori per la verifica periodica degli strumenti di misura che escludono il coinvolgimento dell'ente di accreditamento. Se per quelli antecedenti al 2008 si può comprendere la scelta, mancando ai tempi della pubblicazione il vincolo del regolamento europeo, per tutti i decreti successivi diventa più difficile capire i motivi che hanno spinto il nostro legislatore ad adottare misure in contrasto a quanto precedentemente stabilito in sede continentale.

Non è questo il luogo per giudicare se la scelta abbia portato più benefici o più danni agli operatori del settore, in ogni caso ci troviamo a dover modificare in fretta e radicalmente la struttura creata in questi ultimi anni per adeguarci agli obblighi che l'Europa ha posto, fissando la data del 19 aprile 2016 per pubblicare le disposizioni legislative, regolamentari e amministrative necessarie per conformarsi alla legislazione europea⁶ (articolo 51).

Per i quasi i 400 laboratori di verifica periodica di strumenti di misura operanti in Italia nei più svariati settori, si tratta di intraprendere un percorso che li porti all'interno della struttura di Accredia che in Italia è l'unico ente che può concedere accreditamenti, secondo quanto disposto dal Decreto Ministeriale⁷. Non saranno più, quindi, le Camere di Commercio e Unioncamere a rilasciare gli accreditamenti, bensì l'ente che è competente e riconosciuto in ambito nazionale e internazionale per svolgere questa attività.

Per i laboratori sarà un vantaggio o uno svantaggio? Gli utenti e i consumatori saranno maggiormente garantiti?

Non è certo facile rispondere a queste domande, in questa sede ci limiteremo a qualche semplice valutazione, sperando di dare degli spunti di riflessione a coloro che presto si troveranno a dover fare delle scelte importanti.

LE GIUSTE DOMANDE DA PORSI

La prima domanda a cui cercare di rispondere è: come deve essere modificata l'attuale organizzazione del laboratorio per conformarsi ai nuovi requisiti? Se ci si limitasse a rispondere solo su basi teoriche, la risposta dovrebbe essere: molto poco! Tutta la legislazione, infatti, prevede che i laboratori abbiano un Sistema di Gestione conforme a una delle norme internazionali del settore, come per esempio la ISO/IEC 17025:2005 per i laboratori di prova e taratura⁸, la ISO/IEC 17020:2012 per gli organismi di ispezione⁹ o la più generica ISO 9001:2015 che si applica in modo trasversale a tutte le organizzazioni¹⁰. La realtà che, invece, osserviamo è che molti laboratori adottano sistemi organizzativi piuttosto distanti da quanto previsto dalle norme, facendo leva su uno scarso controllo da parte degli attuali enti accreditanti, in particolare dalle Camere di Commercio. Questi laboratori con il passaggio ad Accredia dovranno necessariamente fare uno sforzo maggiore rispetto a quelli che già si sono organizzati secondo gli schemi indicati dalle norme.

La seconda domanda da porsi è: la strumentazione utilizzata attualmente è idonea? In questo caso la risposta è più semplice: sì! È finalmente entrato nella cultura generale di tutti gli operatori l'utilizzo di campioni di riferimento tarati da un laboratorio accreditato per soddisfare il requisito della riferibilità metrologica delle misure. Non solo tutti i laboratori dispongono di campioni tarati, ma nella maggior parte dei casi anche di procedure per la taratura di campioni di lavoro e per la conferma metrologica della strumentazione.

Con la nuova organizzazione non dovrebbe cambiare molto; forse ci si può aspettare da parte di Accredia un innalzamento dei requisiti tecnici da soddisfare sia per le verificazioni periodiche che per la taratura dei campioni di lavoro per confronto con quelli di riferimento. Il conformarsi a questi requisiti non dovrebbe però essere particolarmente critico per la maggior parte dei laboratori.

Continuando nell'analisi, la questione successiva potrebbe essere: il personale (direttivo e operativo) è sufficientemente formato? Questo è forse l'aspetto di maggiore criticità; buona parte del personale che oggi opera nei laboratori di verifica periodica ha la necessità di intraprendere un percorso formativo che vada ad innalzarne la professionalità. La maggioranza delle persone che operano nei laboratori di verifica periodica ha un'esperienza pregressa in altri settori professionali, sono molto pochi quelli che hanno una tradizione metrologica precedente. È plausibile pensare che Accredia richieda di partecipare a percorsi formativi volti a colmare le eventuali lacune. La speranza è che questo aspetto venga affrontato con il buon senso: si dovrà accettare necessariamente lo status quo aumentando gradualmente le richieste sulla competenza del personale.

ONERI DI GESTIONE IN AUMENTO

Si potrebbe continuare ancora a lungo nella valutazione dei possibili scenari, ma ci si ferma qui per mancanza di spazio, non prima però di aver tentato di rispondere ad un'altra semplice, ma fondamentale domanda: e i costi? Purtroppo non ci sono ancora gli elementi per fare una valutazione accurata, ma solo delle semplici ipotesi. Se oggi un laboratorio accreditato da Unioncamere sopporta un costo di alcune migliaia di euro l'anno da versare come quota associativa, è presumibile che con la nuova struttura i costi aumentino di un valore stimabile tra duemila e quattromila euro l'anno.

Per laboratori ben avviati non dovrebbe essere difficile sopportare l'impatto di un aumento dei costi di questo tenore; l'insidia, invece, potrebbe derivare dal fatto che aumenteranno senza dubbio le attività di gestione della documentazione con impegni di risorse maggiori in attività che non portano diretto beneficio economico. Tenere impegnata una risorsa nella gestione del laboratorio ha un costo che non sempre viene preventivato correttamente.

Questo è un aspetto che non si può schivare; lo si deve affrontare e trovare la giusta soluzione. Probabilmente l'unico modo è quello di ripensare l'organizzazione del laboratorio con l'utilizzo di strumenti che permettano un flusso automatico dei dati con una gestione in grado di minimizzare l'intervento umano per la parte amministrativa.

Queste brevi considerazioni sono quelle che si possono fare sulla base delle informazioni attualmente disponibili; non dovrebbe comunque mancare molto alla pubblicazione del Decreto Ministeriale che tenderà di riallineare la metrologia legale italiana a quella europea: solo dopo si riuscirà ad avere le idee ancora più chiare.

Sicuramente i laboratori di verifica periodica dovranno velocemente prendere delle decisioni ed intraprendere il percorso per conformarsi alla nuova normativa (il periodo transitorio dovrebbe essere di diciotto mesi, si spera che ne vengano concessi di più per poter affrontare il lavoro con maggiore calma). Non è escluso che alcuni laboratori non abbiano la forza o la convenienza per affrontare questo passaggio e siano costretti a chiudere o a consorzarsi tra loro. Per altri laboratori, invece, potrebbe essere un'occasione per aprire nuove strade di business; l'accreditamento ottenuto per la verifica periodica di strumenti di metrologia legale non esclude la possibilità di agire anche nei settori tradizionali dei laboratori accreditati, in particolare in quello della taratura. Al termine del percorso, fra qualche anno, dovremmo avere uno scenario decisamente più chiaro e razionale rispetto a quello attuale, sicuramente più vicino a quanto accade negli altri Paesi europei e con più tutele per i cittadini.

IL RUOLO DI ACCREDIA

In questo scenario di cambiamento Accredia assume un'importanza sociale ed economica ancora maggiore; per poter essere realmente garanzia di tutti i soggetti interessati deve essere aperta nelle politiche e trasparente nell'agire. La domanda finale diventa quindi: Accredia sta adempiendo correttamente ai compiti che le sono stati assegnati a livello internazionale? È veramente il luogo dove vengono tutelati gli interessi di tutti i soggetti coinvolti, operatori, aziende e consumatori, che sono rappresentati in modo paritetico nella direzione dell'ente? Le occasioni non mancheranno per approfondire il discorso che, al momento, non è opportuno aprire.

Paolo Biffi



NOTE

- ¹ Regolamento (CE) n. 765/2008 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 9 luglio 2008, che pone norme in materia di accreditamento e vigilanza del mercato per quanto riguarda la commercializzazione dei prodotti e che abroga il regolamento (CEE) n. 339/93.
- ² Decreto Ministeriale del 28 marzo 2000, n. 182, Regolamento recante modifica ed integrazione della disciplina della verifica periodica degli strumenti metrici in materia di commercio e di Camere di Commercio.
- ³ Decreto Ministeriale del 10 dicembre 2001, Condizioni e modalità di riconoscimento dell'idoneità dei laboratori all'esecuzione della verifica periodica degli strumenti di misura.
- ⁴ Decreto Ministeriale del 18 gennaio 2011 n. 31, Regolamento concernente i criteri per l'esecuzione dei controlli metrologici successivi sugli strumenti per pesare a funzionamento automatico, ai sensi del decreto legislativo 2 febbraio 2007, n. 22, attuativo della direttiva 2004/22/CE (MID), 2011.
- ⁵ Decreto Ministeriale del 18 gennaio 2011 n. 32, Regolamento concernente i criteri per l'esecuzione dei controlli metrologici successivi sui sistemi per la misurazione continua e dinamica di quantità di liquidi diversi dall'acqua, ai sensi del decreto leg, 2011.
- ⁶ Direttiva 2014/32/UE del Parlamento Europeo e del Consiglio del 26 febbraio 2014, Concernente l'armonizzazione delle legislazioni degli Stati membri relative alla messa a disposizione sul mercato di strumenti di misura (rifusione).
- ⁷ Decreto Ministeriale del 22 dicembre 2009, Designazione di Accredia quale unico organismo nazionale italiano a svolgere attività di accreditamento e vigilanza del mercato, 2009.
- ⁸ UNI CEI EN ISO IEC 17025:2005, Requisiti generali per la competenza dei laboratori di prova e taratura.
- ⁹ UNI CEI EN ISO IEC 17020:2012, Valutazione della conformità - Requisiti per il funzionamento di vari tipi di organismi che eseguono ispezioni, 2012.
- ¹⁰ UNI EN ISO 9001:2015, Sistemi di gestione per la Qualità – Requisiti.

La metrologia legale: aspetti tecnici e normativi

Evento di formazione permanente.

Il Politecnico di Milano con il patrocinio di Comufficio e dell'associazione Together to Solve ha programmato per i prossimi 20 e 21 giugno il Seminario 'La metrologia legale, aspetti tecnici e normativi'.

Il corso è rivolto a soggetti interessati dalla metrologia legale, siano essi produttori e distributori di merci appartenenti alle categorie coinvolte dalla metrologia legale, ovvero organismi e laboratori notificati e si propone di identificare gli adempimenti necessari per garantire la conformità alle norme imperative nonché valutare le responsabilità derivanti. Gli organizzatori si riservano di non effettuare l'evento se non si raggiunge il numero minimo di 10 iscritti. Gli organizzatori si riservano di non ammettere al corso gli iscritti eccedenti il numero massimo di 40. Verranno ammessi i primi 40 iscritti.

CONTENUTI

La metrologia legale ha visto progressivamente una estensione del campo applicativo, attraverso l'inclusione di numerosi strumenti di misura originariamente regolamentati solo da norme tecniche e del tutto trascurati dal legislatore. Oggigiorno, considerata anche la novità della disciplina, di matrice europea, e il necessario recepimento della normativa europea da parte degli stati membri, anche la legislazione nazionale sta evolvendo e nuove leggi e decreti sono allo studio.

In questo quadro in forte evoluzione, le competenze tecniche, normative e legali diventeranno sempre più necessarie a chi produce, commercializza, impiega e verifica strumenti di metrologia legale. Il corso richiamerà gli aspetti essenziali della legislazione vigente, anche in prospettiva della evoluzione attesa, gli aspetti della normativa tecnica di riferimento e verranno richiamati alcuni utili principi di metrologia generale, principalmente i concetti di incertezza di misura, taratura e riferibilità metrologica, utili alla corretta interpretazione ed applicazione delle norme ed al corretto confronto di un risultato di misura con i limiti.

Infine, verranno forniti spunti per la valutazione, sotto il profilo evolutivo, degli effetti conseguenti alla non corretta applicazione delle norme.

PROGRAMMA

MARTEDÌ 20 GIUGNO 2017

08.45-09.00 Registrazione dei partecipanti

Apertura del Corso

Prof. Ing. Alessandro Ferrero

09.00-09.15 La metrologia legale – un settore sempre più importante per l'industria e il commercio.

I: Aspetti giuridici

Prof. Avv. Veronica Scotti

09.15-10.45 La metrologia legale:

Fondamenti: origini e scopo.

I soggetti: internazionali (OIML, Stati membri di convenzioni, UE) e nazionali.

Norme imperative e norme volontarie: distinzione.

10.45-11.00 Break

11.00-12.30 Le direttive europee:

La nuova disciplina europea e l'estensione del campo applicativo della metrologia legale. 2004/22/CE direttiva MID: i prodotti e i requisiti; i soggetti e le responsabilità.

2014/32/UE direttiva di modifica MID: cosa cambia rispetto alla 2004/22/CE.

12.30-14.00 Pausa pranzo

14.00-15:45 Il recepimento nazionale:

Dlgs 22/2007.

Dlgs 84/2016.

15.45-16.00 Break

16:00-17:30 I DM attuativi contatori elettrici, misuratori volume gas, misuratori liquidi diversi dall'acqua.

MERCOLEDÌ 21 GIUGNO 2017

II: Aspetti tecnici

Prof. Ing. Alessandro Ferrero

09.00-10.45 Richiami di metrologia generale.

La corretta espressione dei risultati di misura.

Valutazione ed espressione dell'incertezza di misura.

10.45-11.00 Break

11.00-12.30 Richiami di metrologia generale.

Taratura e riferibilità.

Confronto di risultati di misura con limiti.

Rispetto degli errori massimi ammissibili.

12.30-14.00 Pausa pranzo

III: Casistica

Prof. Avv. Veronica Scotti

14:00-15:45 Sentenze corte UE.

15.45-16.00 Break

16:00-17:30 Casi nazionali.

17.30-18.00 Discussione e Chiusura corso.

DOCENTI E ALTRE INFORMAZIONI

Il corso si terrà presso Aula Seminari Alessandra Alario, Edificio 21, Piano IV, via Golgi 39, 20133 Milano, e sarà tenuto da Alessandro Ferrero, Ordinario di Misure Elettriche ed Eletttroniche al Politecnico di Milano; e da Veronica Scotti, Professore a contratto di Implicazioni legali dell'esercizio della professione (le responsabilità dell'ingegnere) al Politecnico di Milano.

Il corso prevede una quota di iscrizione pari a 450 euro. Per iscrizioni e maggiori informazioni contattare:

Sig Emanuele Bondi; tel: 0223993794; fax: 0223993703; e-mail: emanuele.bondi@polimi.it

<http://www.polimi.it/index.php?id=5782&uid=3679>



Le nuove modalità per autocertificazione e verifica periodica

I requisiti prettamente metrologici prescritti per i laboratori di verifica periodica e per i fabbricanti.

La metrologia legale per gli strumenti per pesare a funzionamento automatico e non (AWI e NAWI) e per i misuratori di carburanti esercita i suoi controlli secondo le seguenti distinte fasi operative:

a) Esame e approvazione del tipo attraverso una valutazione della conformità di un prototipo rappresentativo della produzione di serie alle norme prescritte con rilascio, in caso di esito positivo, di apposito certificato. Questa operazione corrisponde a quella anche definita semplicemente approvazione del tipo.

b) Valutazione della conformità degli esemplari prodotti al tipo approvato e alle norme applicabili, attraverso anche apposite prove metrologiche ivi comprese quelle di esattezza rivolte ad accertare il rispetto degli errori massimi tollerati.

L'esito positivo viene attestato mediante marcatura e relativa dichiarazione di conformità. Questa operazione corrisponde a quella già definita semplicemente verifica prima o iniziale e viene eseguita da appositi Organismi Notificati. Qualora la predetta valutazione sia eseguita direttamente dal fabbricante interessato, previa specifica autorizzazione, la stessa viene denominata dagli operatori 'autocertificazione'.

c) Controllo periodico dopo la messa in servizio volto ad assicurare il possesso dei requisiti metrologici specifici. Questa operazione corrisponde a quella definita verifica periodica.

In questa sede, le prove funzionali e metrologiche sono ridotte rispetto a quelle eseguite in verifica prima, e gli errori massimi tollerati sono il doppio. La verifica periodica viene effettuata, in Italia, dalle Camere di Commercio e da 'laboratori di verifica periodica'. Il suo esito positivo viene attestato con l'apposizione di specifica etichetta.

d) Controllo casuale viene attualmente effettuato dalle Camere di Commercio per accertare il corretto funzionamento degli strumenti in servizio.

AUTOCERTIFICAZIONE

I fabbricanti che intendono avvalersene devono possedere un sistema riconosciuto di garanzia della qualità di produzione, di ispezione, controllo e prova degli strumenti interessati. Con il possesso di tale requisito il fabbricante si rivolge a un organismo notificato accreditato da Accredia, che valutato con esito positivo il possesso di tutti i requisiti prescritti, autorizza l'autocertificazione.

La pratica oggi ha un costo medio annuale stimabile non superiore a 3.000 euro.

L'autorizzazione viene rilasciata al fabbricante non da Accredia, o equivalente, ma da un organismo notificato accreditato dallo stesso.

VERIFICAZIONE PERIODICA

Ai fini della descrizione dei requisiti metrologici dei laboratori di verifica periodica, occorre distinguere tra quelli previsti dalla vigente normativa e quelli che saranno introdotti da un emanando Regolamento concernente la 'Disciplina attuativa dei controlli successivi sugli strumenti di misura in servizio e della vigilanza sugli strumenti di misura conformi alla normativa nazionale ed europea'.

Secondo la normativa vigente i laboratori di verifica periodica devono operare sulla base di un sistema di garanzia di qualità e con riferimento alle norme tecniche nazionali e internazionali per i laboratori di prova. Questa condizione viene considerata, fra l'altro, soddisfatta se il laboratorio opera secondo sistemi di garanzia di qualità validati da un organismo accreditato a livello nazionale o comunitario in base alla norma UNI CEI EN 45012. Il riconoscimento ha un costo iniziale medio di 2.000 euro e uno annuale per il rinnovo, pari alla metà.

È da rilevare che il considerare soddisfatta la condizione generale prescritta per i laboratori, qualora questi ultimi posseggano un sistema di qualità certificato, concretizzi un concreto allineamento con i requisiti metrologici previsti per i fabbricanti che si avvalgono dell'autocertificazione come specificato al punto 1 precedente. La certificazione del sistema di qualità viene effettuata anche qui non da Accredia, o equivalente, ma da un ente accreditato dallo stesso.

In applicazione delle norme contenute nell'emanando Regolamento già citato, i laboratori che eseguiranno la verifica periodica, dovranno, come 'conditio sine qua non', essere stati accreditati da Accredia, o equivalente, in conformità a una delle seguenti norme o successive revisioni:

UNI CEI EN ISO/IEC 17020:2012 - Requisiti per il funzionamento di vari tipi di organismi che eseguono ispezioni;

UNI CEI EN ISO/IEC 17025:2005 - Requisiti generali per la competenza dei laboratori di prova e di taratura – come laboratorio di taratura;

UNI CEI EN ISO/IEC 17065:2012 - Requisiti per organismi che certificano prodotti, processi o servizi e future revisioni.

L'intervento di Accredia, mai previsto nelle operazioni di verifica periodica, comporterà un costo triennale medio molto alto, stimabile dai listini Accredia e quindi fortemente penalizzante per moltissimi laboratori, non inferiore a 23.000 euro.

OSSERVAZIONI FINALI

Un'analisi dei requisiti prescritti per i futuri laboratori di verifica periodica fa emergere una profonda innovazione, concernente l'ente di riferimento per la valutazioni degli stessi requisiti metrologici, che sarà Accredia. È giustificata questa innovazione?

Qui ci si limita ad osservare:

a) Le prove previste per l'esecuzione della verifica periodica

CLASSIFICAZIONE DEGLI STRUMENTI DI PESATURA

Con riferimento alle modalità con le quali raggiungono l'equilibrio (rigorosamente la 'configurazione di equilibrio') ai fini della pesatura, gli strumenti per pesare (di seguito anche strumenti o bilance) sono classificati nelle tre seguenti categorie: a equilibrio automatico; a equilibrio non automatico, a equilibrio semiautomatico.

Negli strumenti a equilibrio automatico l'operatore provvede a collocare il carico da pesare sul piatto (genericamente sull'organo ricettore dei carichi), e lo strumento effettua la pesata senza ulteriore intervento dell'operatore visualizzando il risultato sul dispositivo indicatore. Esempi di questi strumenti sono le bilance meccaniche del tipo a orologio, cioè con indice oscillante su un quadrante circolare, e ancora le comuni bilance elettroniche delle 'salumerie' con indicazione digitale.

Negli strumenti a equilibrio non automatico l'operatore non solo colloca il carico da pesare sull'organo ricettore dei carichi, ma provvede anche a equilibrare detto carico con dei pesi collocati su apposito piatto oppure spostando una massa (romano) su un'asta graduata. Esempi di questi strumenti sono rispettivamente le bilance semplici a due piatti, le bilance dette a pendolo e le bascule o bilici.

Negli strumenti a equilibrio semiautomatico l'operatore preliminarmente, come per le altre due tipologie esaminate, colloca il carico sull'organo ricettore dei carichi, quindi lo strumento effettua la pesata, secondo i casi, o completamente senza l'intervento dell'operatore, oppure in parte con l'intervento dell'operatore e in parte automaticamente. Esempi di questi tipi di strumenti sono le bilance meccaniche a un solo piatto, dotate di una manopola per la manovra di masse interne, idonee ad aumentare la portata delle bilance medesime.

LA CLASSIFICAZIONE PER FUNZIONAMENTO

Una diversa classificazione viene effettuata tenendo conto del funzionamento, che dà luogo alle seguenti due categorie: strumenti per pesare a funzionamento non automatico, denominate anche 'bilance non automatiche', strumenti per pesare a funzionamento automatico, dette 'bilance automatiche'.

È definito strumento per pesare a funzionamento non automatico uno strumento che richiede durante il processo di pesatura l'intervento di un operatore. Sono esempi di bilance non automatiche le bilance utilizzate nella vendita al dettaglio, e ancora le bascule e le pesa a ponte per pesare gli autocarri. In una comune bilancia impiegata nella vendita al dettaglio, l'operatore controlla il peso decidendo se aggiungere o sottrarre merce dal piatto per ottenere un peso corrispondente a quello richiesto dal cliente; è sempre l'operatore che interviene per introdurre il prezzo unitario o per dare il comando di stampa.

Uno strumento per pesare a funzionamento automatico è per contro uno strumento che determina il peso di un prodotto senza l'intervento di un operatore e che segue un programma predeterminato di processi automatici, caratteristico di tale strumento. Sono esempi di questi strumenti le etichettatrici peso-prezzo (o solo peso) automatiche, le dosatrici ponderali (dette anche bilance a carico costante) e le selezionatrici ponderali (dette anche bilance di controllo).

Le etichettatrici peso-prezzo automatiche sono bilance molto utilizzate per esempio nella preparazione dei vassoi di carne o di altri prodotti. I vassoi già predisposti con il prodotto di peso variabile (carne, frutta, ecc.) arrivano per esempio su nastro trasportatore sull'organo ricettore dei carichi, e senza intervento di alcun operatore vengono pesati e muniti di etichetta con tutti i dati programmati.

Le dosatrici ponderali o bilance a carico costante sono utilizzate nella preparazione di prodotti con lo stesso peso. Sono bilance a carico costante quelle impiegate per la preparazione delle confezioni (preimballaggi): di caffè, di biscotti, delle reti contenenti mele (da 1 kg o altro peso) o limoni, e altro. In queste bilance lo schema di funzionamento classico, semplificato al massimo ai fini espositivi, prevede un dispositivo di alimentazione del prodotto da preimballare, la bilancia propriamente detta e il dispositivo di convogliamento del preimballaggio ottenuto.

Le selezionatrici ponderali o bilance di controllo sono utilizzate per controllare il peso dei singoli imballaggi, prodotti con una dosatrice ponderale, per garantire che la produzione rispetti le regole metrologiche che disciplinano tale settore; in particolare, per garantire che il peso dei singoli imballaggi si collochi nell'intervallo prescritto dalle norme vigenti.

IL FATTORE GRAVITÀ

Una classificazione che tiene conto dell'influenza o meno della 'gravità' sul loro organo di misura ripartisce gli strumenti per pesare in: g-sensibili, non g-sensibili. I primi danno indicazioni differenti al variare del luogo in cui sono utilizzati, cioè al variare del valore dell'accelerazione di gravità (g) e sono sottoposti a ben determinate condizioni per il loro utilizzo. Le bilance a celle di carico estensimetriche sono g-sensibili, mentre non lo sono le bilance semplici a due piatti e i bilici con asta graduata e romano che scorre su di essa.

riodica sono ridotte rispetto a quelle per la verifica iniziale e gli errori massimi tollerati sono il doppio. Allora se per l'autocertificazione eseguita dai fabbricanti basta l'intervento di un ente accreditato da Accredia, perché per verifica periodica eseguita dai futuri laboratori occorre l'intervento diretto di Accredia?

- b) Le prove metrologiche, le procedure, i campioni di riferimento e i requisiti per i futuri laboratori permangono praticamente identici a quelli previsti per gli attuali laboratori.
- c) Supposto per assurdo che la predetta rivoluzionaria innovazione concernente l'intervento diretto di Accredia comporti benefici maggiori per la tutela della fede pubblica, tenuto

conto del correlato aumento della burocrazia dei tempi e dei costi, il nuovo rapporto costi/benefici non giustifica per niente detta innovazione.

- d) Infine, l'emanando Regolamento sulla verifica periodica non comporta una maggiore vigilanza da parte delle autorità preposte, fulcro della tutela della fede pubblica.

*Franco Boni
Franco Frontini*



Il registratore telematico tenta la sorte della lotteria (seconda parte)

Pubblichiamo la seconda parte dell'articolo 'Il registratore telematico tenta la sorte della lotteria' firmato dal nostro consulente Francesco Scopacasa. La prima parte dell'articolo è stata pubblicata sul numero 10 di Orizzonti Comuffico – Office Automation aprile 2017. In questa si erano toccati i temi: caratteristiche e ipotesi operative; spese detraibili o deducibili a fine anno; lotteria a regime; soggetti interessati e presupposti. L'articolo è tratto dal settimanale 'Corriere Tributario' nr. 6/2017, rivista realizzata da Wolters Kluwer Editore. Ringraziamo l'editore per la gentile concessione.

ACQUISTI DOCUMENTATI DA FATTURA

Il comma 541 della Legge stabilisce che la partecipazione alla lotteria è consentita anche con riferimento agli acquisti di beni o servizi, effettuati fuori dell'esercizio di attività d'impresa, arte o professione, documentati con fattura, a condizione che i dati di quest'ultima siano trasmessi telematicamente all'Agenzia delle Entrate (di seguito AE) ai sensi dell'art. 21 del D.L. 31 maggio 2010, n. 78, ovvero ai sensi dell'art. 1, comma 3, del D.Lgs. n. 127/2015. Il legislatore si è quindi preoccupato di parificare, agli effetti della partecipazione alla lotteria, l'acquirente che richiede l'emissione della fattura (si ritiene: sia ordinaria, sia semplificata di cui agli artt. 21 e 21-bis del D.P.R. n. 633/1972) all'acquirente che non la richiede. In ogni caso, i dati della fattura emessa devono essere trasmessi all'AE o per effetto del nuovo obbligo di comunicazione (che ha sostituito il c.d. spesometro) di cui all'art. 21 del D.L. n. 78/2010, come sostituito dall'art. 4, comma 1, del D.L. n. 193/2016, o per effetto dell'opzione di cui all'art. 1, comma 3, del D.Lgs. n. 127/2015, il cui mantenimento appare certamente bizzarro a causa della contemporanea presenza dell'obbligo di effettuare il medesimo adempimento.

ACQUISTI EFFETTUATI CON PAGAMENTI ELETTRONICI

Il comma 542 della Legge stabilisce che, al fine di incentivare l'utilizzo di strumenti di pagamento elettronici da parte dei consumatori, la probabilità di vincita dei premi è aumentata del 20%, rispetto alle transazioni effettuate mediante denaro



© Syda Productions - Fotolia.com

contante, per le transazioni effettuate attraverso strumenti che consentano il pagamento con carta di debito e di credito, di cui al comma 3 dell'art. 2 del D.Lgs. n. 127/2015.

La norma trae spunto dalla Legge 11 marzo 2014, n. 23, con la quale è stata conferita delega al Governo per la revisione del sistema fiscale e, in particolare, l'art. 9, comma 1, lett. d), relativo alle norme per incentivare, mediante una riduzione degli adempimenti amministrativi e contabili a carico dei contribuenti, l'utilizzo della fatturazione elettronica e la trasmissione telematica dei corrispettivi (...), potenziando i relativi sistemi di tracciabilità dei pagamenti. L'indicazione della Legge n. 23/2014 è stata puntualmente ripresa dal Governo e inserita nel Decreto delegato n. 127/2015, che, all'art. 2, comma 3, in tema di memorizzazione elettronica e trasmissione telematica dei corrispettivi ha stabilito che tali operazioni devono essere effettuate mediante strumenti tecnologici che garantiscano l'inalterabilità e la sicurezza dei dati, compresi quelli che consentono i pagamenti con carta di debito e di credito.

Premesso che per motivi tecnici la decorrenza dell'agevolazione dovrebbe seguire di qualche mese l'inizio della lotteria (quindi, almeno dall'1 febbraio 2018), si osserva che l'inserimento di tale agevolazione nella disciplina della lotteria altera discutibilmente l'equilibrio tra i partecipanti, ai quali dovrebbe essere garantita l'assoluta parità di trattamento a parità dell'onere sostenuto, costituito dalla misura del pagamento effettuato e indipendentemente dalla modalità della sua esecuzione.

La norma concede quindi un 'privilegio' che tuttavia comporterà un attento monitoraggio del calcolo delle probabilità. Le transazioni agevolate sono individuate in quelle effettuate attraverso strumenti che consentano il pagamento con carta di debito e di credito, di cui al comma 3 dell'art. 2 del D.Lgs. n. 127/2015.

Tale richiamo normativo sembrerebbe circoscrivere il campo ai soli registratori telematici dotati di entrambi i dispositivi - fiscale e bancario - per l'effettuazione della transazione. Si ritiene invece opportuno che l'espressione sia modificata in 'effettuate attraverso strumenti tecnologici di cui al comma 3 dell'art. 2 del D.Lgs. n. 127/2015 e con pagamento effettuato tramite carta di debito o di credito'.

Tale modifica dovrebbe chiarire che, fermo restando il vantaggio attribuito ai pagamenti effettuati con carta di debito o di credito, non assume rilevanza il fatto che lo strumento tecnologico utilizzato dall'esercente e approvato dall'AE comprenda al suo interno entrambe le funzionalità fiscale e bancaria (registratore telematico detto RT/POS), ovvero che il predetto registratore telematico sia funzionalmente collegato al dispositivo bancario (POS).

La precisazione eviterebbe che il vantaggio offerto al consumatore si possa ripercuotere negativamente e ingiustificatamente sugli esercenti indirizzando selettivamente gli acquisti di beni o servizi verso determinati esercizi a svantaggio di altri. Va tenuto presente, in proposito, che i registratori RT/

POS saranno infatti certamente presenti presso gli esercenti - per motivi tecnici - in quantità molto limitata rispetto ai registratori telematici non dotati della specifica funzionalità.

LOTTERIA SPERIMENTALE

Il comma 543 della Legge stabilisce che 'nelle more dell'attuazione' delle misure di cui al comma 540, a decorrere dall'1 marzo 2017, la lotteria nazionale è attuata, senza oneri aggiuntivi per il bilancio dello Stato, in via sperimentale limitatamente agli acquisti di beni o servizi, fuori dell'esercizio di attività d'impresa, arte o professione, effettuati dai contribuenti, persone fisiche residenti nel territorio dello Stato, mediante strumenti che consentano il pagamento con carta di debito e di credito, di cui al comma 3 dell'art. 2 del D.Lgs. n. 127/2015. L'espressione utilizzata 'nelle more dell'attuazione' e la sua collocazione al termine delle disposizioni che istituiscono la lotteria a regime e il dichiarato carattere sperimentale, fanno comprendere che i meccanismi applicativi di tale lotteria potranno differire o comunque prescindere dalle regole che saranno stabilite per la lotteria a regime. Tuttavia, al momento, non esistono indicazioni né per l'una né per l'altra. La disposizione tende, evidentemente, ad anticipare almeno in parte gli sperati effetti finanziari positivi della lotteria già nel 2017. Essa ripropone, rispetto alla lotteria a regime:

- la medesima tipologia (lotteria nazionale), ancorché 'sperimentale';
- il medesimo oggetto (acquisti di beni o servizi);
- i medesimi partecipanti (contribuenti, persone fisiche residenti nel territorio dello Stato, operanti fuori dell'esercizio di attività d'impresa, arte o professione).

A differenza della lotteria a regime, non sono invece individuati gli esercenti come soggetti che abbiano optato per la trasmissione telematica dei corrispettivi ai sensi dell'art. 2, comma 1, del D.Lgs. n. 127/2015, ma è stata ritenuta sufficiente l'indicazione del mezzo da utilizzare per il pagamento (strumenti che consentano il pagamento con carta di debito e di credito, di cui al comma 3 dell'art. 2 del D.Lgs. n. 127/2015). Si ripropone pertanto l'osservazione fatta sopra circa l'opportunità di modificare, anche in tal caso e come sopra indicato, l'espressione contenente il riferimento normativo. In particolare, si ritiene che sia opportuno stabilire nella lotteria sperimentale una posizione di equilibrio nella partecipazione tra gli esercenti dotati degli strumenti tecnologici (registratori telematici) di cui all'art. 2, comma 3, del D.Lgs. n. 127/2015 che saranno nel frattempo approvati dall'AE e gli esercenti dotati invece degli attuali dispositivi bancari (detti POS) che consentono il pagamento con carte di debito o di credito. La modifica amplierebbe peraltro il numero di esercizi che possono consentire ai consumatori di partecipare alla lotteria e, conseguentemente, il montepremi imponibile di questa. La formulazione attuale della norma sembra invece restringere la partecipazione ai soli esercizi che saranno dotati di registratori telematici approvati dall'AE che racchiudono, al loro interno, sia la funzionalità fiscale, sia la funzionalità bancaria POS e che, come è stato già indicato, saranno disponibili in quantità molto limitate. Per quanto riguarda infine il termine iniziale dell'1 marzo 2017, si ritiene che esso debba essere realisticamente differito di qualche mese, per consentire ai fabbricanti dei registratori telematici e all'AE, rispettivamente, di produrre, approvare e distribuire nel mercato gli strumenti tecnologici necessari.

DECRETO DI ATTUAZIONE

Infine, il comma 544 della Legge stabilisce che, con Decreto del MEF/MISE, è emanato un regolamento disciplinante le modalità tecniche relative alle operazioni di estrazione, l'entità e il numero dei premi messi a disposizione, nonché ogni altra disposizione necessaria per l'attuazione della lotteria. Il termine di 60 giorni (si ritiene, meramente ordinatorio e non perentorio) concesso per l'emanazione del Regolamento, si è concluso lo scorso 2 marzo 2017. Questa disposizione si riferisce genericamente al Regolamento per l'attuazione della lotteria, senza distinzione tra lotteria a regime e sperimentale. Si ritiene tuttavia che, pur all'interno di un unico Regolamento, dovranno essere disciplinate distintamente le due diverse ipotesi.

CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE E PROBLEMI APERTI

Nella disciplina della lotteria non è presente un documento di partecipazione (biglietto, tagliando o simili) che solitamente costituisce per il fortunato vincitore il titolo di legittimazione che consente di reclamare il premio eventualmente vinto. Anzi, il legislatore ha accuratamente evitato di citare il documento (scontrino) che solitamente l'esercente rilascia all'acquirente al termine della transazione commerciale. Ciò è dovuto al fatto che, nella predisposizione del D.Lgs. n. 127/2015 e in particolare nell'art. 2, comma 5, primo periodo, il legislatore ha stabilito che la memorizzazione elettronica e la trasmissione telematica di cui ai commi 1 e 2 sostituiscono la modalità di assolvimento dell'obbligo di certificazione fiscale dei corrispettivi di cui all'art. 12, comma 1, della Legge 30 dicembre 1991, n. 413, e al D.P.R. 21 dicembre 1996, n. 696. In sostanza, via lo scontrino tanto vituperato dagli esercenti (e con esso le sanzioni connesse alla sua mancata emissione e/o rilascio), mentre si ritiene (o si fa finta di ritenere) che la transazione economica possa concludersi senza l'emissione di un documento cartaceo che cederebbe il passo alla memorizzazione elettronica del dato numerico. Ma poiché questa teoria (riservata a poche ipotesi di scuola) confligge con la realtà 'dell'id quod plerumque accidit', il legislatore nel terzo periodo del medesimo art. 2, comma 5, ha stabilito che, con Decreto del MEF/MISE, possono essere individuate tipologie di documentazione idonee a rappresentare, anche ai fini commerciali, le operazioni. Tale documento è stato solo recentemente disciplinato e, in conclusione, si ritiene che, almeno relativamente alle transazioni che danno diritto a partecipare alla lotteria, non possa prescindere dalla sua emissione e rilascio al partecipante. Va tenuto presente infatti che la partecipazione dell'acquirente è soggetta alla condizione che l'esercente trasmetta all'AE correttamente i dati della transazione effettuata. Anche se l'acquirente potrà accedere via web al sito internet dell'AE per effettuare (a posteriori) la verifica di tali dati, in caso di mancata o irregolare effettuazione dell'adempimento da parte dell'esercente, solo il possesso di un corretto 'documento commerciale' valido anche ai fini fiscali potrà consentirgli di rivolgersi nei confronti dell'esercente medesimo e reclamarne l'adempimento e/o la rettifica.

Francesco Scopacasa



Ok, il peso è giusto?

Necessaria un'opera di sensibilizzazione su larga scala.

La misurazione corretta di una merce è un fattore essenziale e fondamentale nel commercio, è alla base della corretta concorrenza tra le imprese e costituisce l'elemento di garanzia e trasparenza per il consumatore finale. Il tema della metrologia legale è sempre stato affrontato, considerato anche il ruolo esercitato dalle Camere di Commercio territoriali, proprio nel quadro di un concetto di 'tutela' del soggetto più debole del mercato, il consumatore. Concetti come taratura, omologazione, verifica periodica stanno mediamente al di fuori della conoscenza e consapevolezza dei cittadini consumatori. Rimangono, e rischiano di rimanere, sull'agenda degli addetti ai lavori se non si considera l'opportunità di un'azione di sensibilizzazione su ampia scala.

L'innovazione tecnologica, dalle prime bilance a oggi, porta con sé anche una necessità di controlli e verifiche più puntuali e complesse, ma che diano al contempo una certezza inappellabile della veridicità della misurazione effettuata.

Non si tratta, qui e oggi, di denunciare o raccontare situazioni che sono degenerare e scadute in vere e proprie truffe ai danni dei consumatori. Storie salite alla cronaca e di cui si occupano le Autorità preposte.

METROLOGIA LEGALE E 'DIRITTI FONDAMENTALI'

La metrologia legale, dal punto di vista del consumatore, può essere riconducibile concettualmente ad almeno due dei cosiddetti 'Diritti Fondamentali' di cui all'art. 2 del Codice del Consumo (D.lgs. n. 206/2005): c-bis) all'esercizio delle pratiche commerciali secondo principi di buona fede, correttezza e lealtà;

e) alla correttezza, alla trasparenza e all'equità nei rapporti contrattuali.

I principi espressi nella norma richiamano, ancora, due capitoli di lavoro. Il primo legato alla correttezza degli operatori commerciali richiamando il concetto di una responsabilità 'diretta' nell'utilizzo dello strumento.

Il secondo capitolo, che ricade appunto nella metrologia, riguarda tutte le operazioni necessarie affinché gli strumenti di misura utilizzati siano nelle condizioni di restituire una misura esatta e precisa.

Anche alla luce delle novità possibili in arrivo nel settore, appare necessaria un'azione convergente di sensibilizzazione ed educazione del consumatore rispetto a un tema, quello degli strumenti di misura, su cui ancora non c'è la necessaria attenzione.

Altrettanto necessaria deve essere però anche la capacità del settore di regolare, e autoregolare, i vari attori del processo di controllo, manutenzione, omologazione e verifica, per una responsabilità alta e contagiosa di buone pratiche nel nome della trasparenza e della correttezza.

Le associazioni di consumatori devono attrezzarsi a marcare una presenza sia nei confronti degli operatori del settore, sia nei confronti dei cittadini consumatori con un giusto protagonismo nella funzione di informazione ed educazione.

*Dottor Francesco Castellotti
Presidente Federconsumatori Lombardia*



office automation

PROMOZIONE ABBONAMENTO ASSOCIATI COMUFFICIO

€ 50,00 all'anno anziché € 68,00 (10 numeri all'anno, dal primo raggiungibile)

Segui la tua Associazione abbonandoti a Office Automation – Orizzonti Comufficio, l'Organo Ufficiale di Comufficio, Associazione Nazionale delle aziende Produttrici, Importatrici e Distributrici dei prodotti e servizi per l'ICT.

Le principali novità di mercato. Le opinioni degli Associati. Le esperienze delle Aziende Clienti...
E molto altro ancora.

MODULO DI SOTTOSCRIZIONE

Abbonamento annuo Promozionale 'Associati a Comufficio' comprensivo di spese di spedizione.

10 numeri € 50,00 anziché € 68,00 (dal primo raggiungibile) con la formula di pagamento:

- Bonifico bancario sul C/C n. 000013833109
Banca Intesa Sanpaolo – Ag. 1889 – Milano
IBAN IT12 Y030 6909 4950 0001 3833 109
- Pagamento con Carta di credito
- VISA EC/MASTERCARD AMERICAN EXPRESS

Numero carta _____ Data scadenza _____

Codice di verifica (riportare il codice di 3 cifre presente sul retro della carta a destra della firma)

Data _____ Firma _____

Nome _____

Cognome _____

Funzione _____

Ente o Società _____

Indirizzo _____

Città _____

C.A.P. _____ Prov. _____

Tel. _____ Fax _____

E-mail _____

DOVE TROVI L'INNOVAZIONE PER LA TUA AZIENDA



A partire dalle specifiche esigenze di innovazione, Smau accompagna le imprese nel **percorso verso la scelta dei giusti partner per il loro business**. Per ciascuna tappa del suo Roadshow Smau propone un programma di momenti formativi gratuiti, presentazioni e incontri dove i protagonisti dell'innovazione del nostro Paese possono stringere la mano ai decisori aziendali delle principali aziende italiane.

IL ROADSHOW 2017

PADOVA, 30-31 MARZO

BOLOGNA, 8-9 GIUGNO

BERLINO, 14-15-16 GIUGNO *internazionale*

MILANO, 24-25-26 OTTOBRE *internazionale*

NAPOLI, 14-15 DICEMBRE

SMAU IN PILLOLE (dati 2016)



SMAU ACADEMY FORMAZIONE GRATUITA E AGGIORNAMENTO PROFESSIONALE PER LA TUA IMPRESA

Smau Academy è la piattaforma gratuita per la formazione e l'aggiornamento professionale delle imprese con oltre 1.000 workshop all'anno, un canale iTunes e un sito web, www.smauacademy.it, dove trovare i workshop di maggior successo del Roadshow Smau.

L'ICT COME STRUMENTO PER RIPENSARE I PROCESSI

Tavola rotonda tra quattro aziende della fornitura di soluzioni ICT per la progettazione, produzione e logistica. Ecco come cambiano le cose alla luce di Industria 4.0 e delle maggiori funzionalità derivanti dall'Internet delle cose.

Michele Ciceri

L'Industry 4.0 non è soltanto tecnologia resa facilmente accessibile dal punto di vista economico (grazie a una campagna di incentivi senza precedenti), ma un vero e proprio passaggio culturale. La possibilità di esaminare in tempi brevi una grande mole di dati, lo sviluppo del cloud e delle reti e il diffondersi dell'Internet of Things determinano una situazione che offre alle aziende la possibilità di pensare nuovi prodotti, personalizzarli, aumentare la produttività, crescere sul fronte dei servizi e avere una visione integrata lungo tutta la catena del valore. Davanti

a una gamma così vasta di cose possibili "Il valore aggiunto dell'Industry 4.0 risiede nell'adottare un approccio corretto - dice Gian Luca Giovanelli, amministratore delegato della MCM che produce macchinari per l'industria - ovvero nel trasformare le percezioni in opportunità e iniziative concrete che abbiano come scopo l'aumento della competitività: meno fermi macchina, turni non presidiati, risparmi energetici, manutenzioni preventive e l'eliminazione delle operazioni a scarso valore aggiunto per gli operatori".

La convergenza di due mondi

Industry 4.0 significa un costante collegamento tra line of business e fabbrica con un continuo contatto e scambio di dati: non più due mondi separati ma collegati in real time. In effetti con l'avvento della fabbrica digitale si assiste a una crescente convergenza tra le tecnologie del manifatturiero e quelle dell'Information Communication Technology. Le tec-



Paolo Fontanot, product manager di Tecnest

nologie ICT, oltre a supportare le applicazioni più strettamente di automazione, si sono via via inserite nella catena del valore delle fabbriche per svolgere compiti di integrazione e gestione dei processi produttivi e delle operazioni. "La digitalizzazione fornisce gli strumenti necessari per sfruttare i vantaggi di un miglioramento organizzativo e il momento è particolarmente propizio perché - sottolinea Giovanelli - i lotti di produzione sono sempre più piccoli e personalizzati, la vita del prodotto è nettamente più breve rispetto a quella dell'impianto e la nostra competitività

è sempre più basata sull'efficienza".

Nel digital manufacturing, la delocalizzazione diventa un'opzione molto meno interessante per le aziende che hanno bisogno soprattutto di infrastrutture digitali e non di un basso costo del lavoro. "Una differenza rispetto agli scorsi anni è che oggi non è più possibile compensare le perdite di marginalità con la delocalizzazione in Paesi con manodopera a basso costo, che stanno vedendo il tramonto della loro disponibilità: si deve produrre il più possibile vicino al mercato, ma a condizioni differenti".

Il fenomeno del ritorno delle produzioni delocalizzate ha già un nome, reshoring, e anche il primo esempio illustre, Adidas, che dopo vent'anni di Asia ha deciso di tornare a produrre ad Ansbach, in Baviera, dando vita a una speed factory dove si combinano progettazione e sviluppo di articoli sportivi con un processo di produzione automatizzato, decentrato e flessibile. Per le imprese più piccole il ragionamento non cambia.

Ripensare i processi

Dalle applicazioni Web e Smart Manufacturing all'Internet of Things, le più recenti tecnologie connesse alla quarta rivoluzione industriale rappresentano strumenti evoluti per raggiungere gli obiettivi di cui sopra con modalità nuove che promettono di potenziare le soluzioni informatiche esistenti ma spesso richiedono un ripensamento di interi processi, introducendo paradigmi nuovi. "Occorre entrare nelle fabbriche e mettere mano ai sistemi di produzione, un passaggio che non è mai stato semplice - ha sottolineato **Paolo Fontanot**, product manager di Tecnest, azienda che da 30 anni realizza soluzioni APS/MES per Advanced Planning & Scheduling e Manufacturing Execution e che ha preso parte alla tavola rotonda di Soiel International sul tema Industry 4.0 - molti passi sono stati fatti in avanti dal punto di vista dell'offerta, specie per rispondere alla complessità e alle esigenze di flessibilità delle piccole e medie imprese italiane che rappresentano la spina dorsale della nostra economia. Qui in particolare i grossi sistemi ERP presentano un gap in termini di soluzioni software per la pianificazione e gestione della produzione flessibili performanti e personalizzate che società specializzate come la nostra sono invece in grado di studiare e realizzare anche ad hoc. La tendenza delle aziende sta cambiando e sempre più dalla semplice domanda di novità tecnologiche si passa al cercare supporto per analisi, consulenza e formazione, con una sincera fame di conoscenza su come queste novità possano essere utili per migliorare la loro competitività in un mercato in rapida evoluzione...".

Sperando che la curiosità dei clienti non sia limitata all'iperammortamento fiscale introdotto dal Piano Industria 4.0 varato dal Governo. "La possibilità d'impiego delle tecnologie abilitanti e la diffusa cultura informatica si pongono a supporto della manifattura 4.0, ma poiché la sua applicazione ha uno sviluppo di molti anni e valenza in tutti i mercati, è necessario ragionare al di là delle contingenze dettate dall'iperammortamento, rendendo questa occasione un incentivo per ripensare le proprie modalità produttive a lungo termine", ha sottolineato ancora Giovanelli.



Alessandro Evangelisti della divisione Finance & Supply Chain Cloud di Oracle Italia

Progettazione, produzione e logistica

L'incontro in forma di tavola rotonda organizzato da Soiel ha messo al centro i temi della progettazione, produzione e logistica nella fabbrica 4.0 dal punto di vista dei fornitori di tecnologie. "Da parte nostra forniamo soluzioni cloud per l'Industry 4.0, in particolare applicazioni IoT che permettono la virtualizzazione di asset produttivi e il loro monitoraggio tramite il cloud", ha affermato **Alessandro Evangelisti** della divisione Finance & Supply Chain Cloud di Oracle Italia.

Evangelisti ha citato come esempio la piattaforma Oracle Internet of Things Production Monitoring Cloud: "Una soluzione pronta che integra in tempo reale dati provenienti da macchinari e informazioni relative alla performance di processi produttivi, in processi decisionali manifatturieri. Flussi di dati provenienti da sensori e cicli produttivi, alimentano i sistemi analitici della soluzione IoT di Oracle per comparare lo stato di salute, l'efficienza dei macchinari e dell'intero processo produttivo rispetto a benchmark di obiettivo. La soluzione è in grado di effettuare previsioni e interagire in autonomia con altre applicazioni per poter automatizzare o velocizzare interventi di prevenzione dei guasti, di efficientamento energetico o di miglioramento della qualità dell'output o della resa del materiale di input". Per quanto riguarda la progettazione e il design di nuovi prodotti, "Oracle fornisce soluzioni cloud per il monitoraggio degli asset in grado di fornire informazioni utili a designer e ingegneri progettisti relativamente alla performance storica degli asset oggetto di monitoraggio.

Inoltre la soluzione Oracle Internet of Things Asset Monitoring Cloud Service si integra con strumenti di Product Life Cycle Management fornendo informazioni su rotture, guasti e soprattutto le condizioni che hanno portato a tali rotture o performance. Questo grazie ai sistemi di analitica integrati nella soluzione stessa". Poi la logistica: "In questo campo Oracle fornisce un servizio applicativo cloud in grado di convogliare in un'unica applicazione ogni informazione relativa a flotte di veicoli utilizzate da un sistema di logistica. L'Oracle Internet of Things Fleet Management Cloud Service è in grado di analizzare informazioni



Enrico Borca, sales & partner manager di PRO.FILE

provenienti dai veicoli quali posizione, velocità, consumi, decelerazioni e accelerazioni e altre informazioni per fornire indicazioni sullo stato di salute dei mezzi e sul comportamento dei guidatori. Ma non solo: grazie alla integrazione con l'applicativo di gestione trasporti, l'Oracle Transportation Management Cloud Service, la soluzione IoT per le flotte è in grado di verificare e prevedere eventuali ritardi sulle rotte pianificate, suggerire alternative ed avvisare i manager di eventuali ritardi sui tempi pianificati di consegna in tempo reale. Le soluzioni IoT di Oracle sono tutte soluzioni Cloud che non necessitano di investimenti in infrastrutture tecnologiche e sono adottabili da aziende di qualsiasi dimensioni grazie ad un modello di pricing flessibile parametrizzato sul numero di utenti effettivi”.



Marcello Ingaramo, market line manager banking, insurance e industrial di Dedagroup

Product Lifecycle Management

Anche Cisco in una recente pubblicazione elenca i numerosi benefici dell'introduzione del digitale in fabbrica: si va dalla maggiore flessibilità, che consente la produzione anche di piccoli lotti ai costi della grande scala, alla maggiore velocità del processo che parte dal prototipo per arrivare alla produzione in serie, e ancora alla maggiore produttività (problema storico dell'industria italiana) attraverso minori tempi di setup, riduzione errori e fermi macchina. Il tutto accompagnato da una migliore qualità e minori scarti mediante sensori che monitorano la produzione in tempo reale, che si traduce in una più forte competitività del prodotto grazie a maggiori funzionalità derivanti dall'Internet delle cose. **Enrico Borca**, sales & partner manager di PRO.FILE, è entrato sul tema del PLM: “L'applicazione dell'Inter-

net of Things o dell'Industrial Internet of Things (IIoT) ai prodotti permette agli stessi, attraverso i sensori, di trasferire moltissimi dati, ad esempio relativi alla manutenzione predittiva dei componenti piuttosto che sulle abitudini dei consumatori, all'azienda produttrice; di conseguenza diventa compito dell'azienda stessa gestire tutta questa moltitudine di dati provenienti dal campo. Il sistema di Product e Document Lifecycle Management PRO.FILE permette l'archiviazione di tutti questi dati nella propria cassaforte elettronica, oppure attraverso il sistema di cloud sharing PROOM direttamente integra-

to con il sistema PLM PRO.FILE qualora fosse più comodo per l'azienda archiviare una moltitudine di dati e condividerli con utenti esterni, come per esempio clienti o fornitori che possono non avere accesso diretto al sistema PLM dell'azienda. Infine, con il modulo PRO.CEED specifico per la gestione dei processi PLM aziendali sul sistema PRO.FILE, può essere configurato un processo per l'elaborazione dei dati aziendali ottenuti dall'IIoT al fine di guidare l'azienda per esempio nella progettazione di nuovi prodotti in modo da tenere conto dei dati provenienti dal campo per la manutenzione predittiva dei componenti. Alla luce di questo, ci sentiamo di dire che il sistema di Product e Document Lifecycle Management PRO.FILE e la piattaforma in Cloud PROOM sono certamente tecnologie abilitanti per le aziende che vogliono cogliere oggi le opportunità offerte dall'IIoT come hanno già fatto molti nostri clienti del settore manifatturiero”.

Discrete Manufacturing

Dunque dall'IoT derivano maggiori funzionalità, il che rende le tecnologie di questa famiglia particolarmente importanti tra quelle che abilitano l'Industria 4.0, anche in termini di agevolazioni fiscali. Secondo **Marcello Ingaramo**, market line manager banking, insurance e industrial di Dedagroup, “Il Discrete Manufacturing è il settore dove l'IoT trova il maggior sviluppo. Lo conferma la nostra divisione Industry 4.0 con i numerosi progetti in corso e di prossima realizzazione, sia nella grande industria sia nelle piccole e medie imprese. Le ragioni di questi investimenti presso i nostri clienti, facilitati anche dagli incentivi governativi, sono da ricercarsi principalmente nella riduzione della complessità e del costo delle tecnologie e dei servizi oggi necessari per poter raccogliere, presentare ed elaborare la mole di dati raccolti dal campo, in tempo reale, al



Alla tavola rotonda organizzata dalla redazione di Office Automation hanno partecipato Dedagroup, Oracle, Pro.File e Tecnest

servizio di tutta la value chain. La nostra conoscenza dei processi industriali e la capacità di implementare tecnologie IoT integrate per la raccolta dei segnali, la loro elaborazione, le analisi predittive e proattive, e la realtà aumentata per il montaggio e la manutenzione, hanno portato i nostri clienti a raggiungere rapidamente e con costi limitati rilevanti risultati di business. In particolare rileviamo successi nella logistica, a supporto della tracciabilità e visibilità lungo la filiera, nella produzione con una gestione delle performance degli asset, raccogliendo e integrando dati provenienti da più fonti, e nel service supportando l'evoluzione dei servizi di manutenzione in una fonte rilevante, se non addirittura principale di profitto, attraverso la trasformazione della vendita di prodotto in vendita di servizi basati sulle performance. Ciò che invece ha ancora ampi margini di crescita è lo sfruttamento dei dati raccolti dai sistemi connessi in ricerca e sviluppo, processo ancora fortemente impegnato nella realizzazione del digital product definition”.

Una via italiana alla quarta rivoluzione industriale

Di via italiana a Industria 4.0 ha parlato Paolo Fontanot di Tecnest: “L’internet delle cose rivoluziona l’architettura standard dei dispositivi collegati alle applicazioni passando a un nuovo modello con applicazioni e dispositivi che si connettono a un’infrastruttura comune. L’ubiquità dei possibili produttori e consumatori di dati supera il rigido scambio verticale di dati tra livelli di una gerarchia a piramide e le informazioni condivise possono scavalcare i confini di progettazione, produzione e logistica. Tecnest con il suo nuovo paradigma di soluzioni integrate FLEX for Industry 4.0 raccoglie qui la sfida per una via italiana alla quarta rivoluzione industriale pensando, in logica di human-centered manufacturing, a una piattaforma dove concentrare l’interazione e collaborazione (uomo-macchina, uomo-uomo, macchina-uomo) tra gli elementi del sistema produttivo e gli operatori di produzione per valorizzare il ruolo di questi ultimi che in termini di competenze, qualità e versatilità rappresentano uno dei principali asset ed elementi distintivi delle produzioni made in Italy”.

Servitizzazione e Digital Cohesion

Tra le parole nuove arrivate con Industria 4.0 c’è ‘servitizzazione’, un termine che indica il processo di trasformazione delle imprese che nella loro evoluzione si spostano dalla realizzazione del solo prodotto all’integrazione di un mix di prodotto e servizio nella loro offerta. Questo significa include-

re nel prodotto anche il field service, i service level agreement e le parti di ricambio. Insomma non si tratta solo di produrre di più, a costi più bassi e meglio, c’è anche la sfida dei servizi da vincere. Cisco fa notare che oggi il settore manifatturiero oltre a produrre sviluppa servizi per oltre il 6% totale della produzione. Si parla di servizi pre e post vendita che devono essere efficienti e innovativi per vincere la sfida, e che richiedono la presenza di un terziario al servizio del manifatturiero, in un dialogo costante in tempo reale.

L’altra definizione nuova è la Digital Cohesion, di cui parla per esempio Juniper Networks a proposito delle reti. Siamo in un’epoca in cui le applicazioni si auto-gestiscono in modo sicuro, adattandosi al comportamento dell’utente e arrivando a prevederne i bisogni. Sensori, applicazioni, cellulari, dispositivi fissi e reti sono un tutt’uno. Queste ultime diventano fondamentali: reti così intelligenti da permettere alle applicazioni di auto-assemblarsi e connettersi autonomamente, generando servizi che miglioreranno la vita di tutti noi. Funzionalità di machine learning incorporate nei chip permetteranno di aumentare enormemente l’intelligenza di tutte le applicazioni cloud e poiché le aziende cercheranno di sfruttare questa infrastruttura sempre più potente per guadagnare un vantaggio competitivo, capacità di calcolo e risorse di rete saranno più importanti che mai per il successo di un’azienda. Secondo un’indagine Juniper di inizio 2016, l’84% dei professionisti IT italiani ritiene che le reti aperte e intelligenti siano un elemento cruciale per la trasformazione del business.

Un’altra tendenza interessante nell’era della Digital Cohesion riguarda le partnership tra grandi aziende tecnologiche, partnership tra ‘frenemy’. Con il rapido progresso della tecnologia le aziende dovranno unire le forze, anche con i loro concorrenti. Secondo Juniper Networks inizieremo presto a vedere la diffusione di organizzazioni con l’obiettivo di riunire aziende impegnate a costruire un futuro connesso.

CON LE MANI, CON LA TESTA E CON IL CUORE

Le sfide poste dalla globalizzazione si vincono con una chiara visione strategica e con il supporto di tecnologie innovative. Il caso di Aurora, da quasi un secolo sinonimo di penne stilografiche italiane di eccellenza.

Raffaela Citterio

Anche dopo la notte più buia sorge sempre una nuova Aurora. È questa la genesi del marchio Aurora - da quasi un secolo protagonista nel mondo delle penne stilografiche e degli strumenti di scrittura di alta qualità - nato subito dopo la fine della I Guerra Mondiale, nel 1919, che ha saputo risollevarsi dopo un disastroso bombardamento che ne ha distrutto la sede nel corso della II Guerra Mondiale e che sta affrontando con successo le sfide del terzo millennio. “Se si lavora con le mani, con la testa e con il cuore, credendo nelle proprie capacità e in quello che si fa, guardare sempre avanti viene naturale”, esordisce **Cesare Verona**, presidente e amministratore delegato di Aurora, che rappresenta la quarta generazione di una famiglia che si colloca a pieno titolo nel novero di quell'imprenditoria italiana che ha fatto grande il Made in Italy nel mondo.



Cesare Verona, presidente e amministratore delegato di Aurora

ze nei confronti di quelle innovazioni indispensabili per restare competitivi in un mercato sempre più complesso. “Non è stato facile convincere il management, a cominciare da mio padre, che al centro delle strategie aziendali non doveva più esserci la fabbrica ma il cliente - prosegue Verona. Quando ho preso in mano le redini dell'azienda tutto ruotava intorno alla fabbrica, il 97% del business era generato in Italia, la produzione si sviluppava su 4 piani all'interno dell'area di 10.000 mq su cui è sorta la nuova fabbrica dopo il bombardamento del 1944, ad Abbazia di Stura (Torino), vicino a un'antica abbazia, l'età media era di 55 anni e la resistenza di fronte ai cambiamenti, tecnologici ma non solo, palpabile a tutti i livelli. Oggi l'età media è di 31 anni, la produzione è stata concentrata tutta su un unico livello, è stato introdotto in azienda il modello Lean, le esportazioni rappresentano il 62% del business, e continuiamo a crescere: nel 2016 abbiamo registrato un +33,4% di fatturato rispetto all'anno precedente, con un E.B.I.T.D.A. superiore al 20%”. Risultati che pochi possono vantare, soprattutto nel comparto manifatturiero.

Scelte coraggiose

Per raggiungere questi risultati è stato necessario fare scelte coraggiose. La prima è stata quella di non delocalizzare, in un periodo in cui moltissime aziende manifatturiere italiane ed europee spostavano la produzione nei Paesi dell'Est o dell'Estremo Oriente. “Sono sempre stato convinto che l'eccel-

Il cliente al centro

Cesare Verona ha iniziato la sua esperienza lavorativa al di fuori dell'azienda di famiglia, ricoprendo incarichi di crescente responsabilità in Italia e all'estero - per lunghi periodi ha infatti operato in Francia, Stati Uniti e Inghilterra - presso aziende di primaria importanza. Il richiamo delle radici italiane e familiari avviene verso la fine degli anni '90: da quel momento inizia un lungo percorso segnato da una duplice sfida, verso l'esterno, con le dinamiche innestate dalla globalizzazione, e verso l'interno, in un contesto aziendale intriso di resisten-

lenza si costruisce giorno per giorno, mantenendo in casa sia il know how e l'esperienza maturata nel tempo, sia il controllo di tutto il ciclo produttivo - prosegue Verona. Decidere, nei primi anni 2000, di non cavalcare l'onda della delocalizzazione ha attirato su di me molte critiche, ma oggi che si comincia a parlare di re-shoring, a causa dei costi che cominciano a non essere più così convenienti e alla constatazione che è molto difficile ottenere a distanza prodotti di elevata qualità, è evidente che è stata la scelta giusta”.

La produzione di una penna stilografica, di un pennino o di un inchiostro può sembrare semplice, ma non lo è affatto. Entrano in gioco la meccanica, lo stampaggio, la galvanica, la meccanica dei fluidi, il montaggio, l'incisione, per non parlare del design: tutte discipline che richiedono conoscenze specialistiche e una sensibilità particolare per arrivare al prodotto finito, un oggetto fatto per durare nel tempo che rispecchia la personalità di chi lo possiede. Altrettanto importante è stato il processo di revisione dei flussi produttivi e dell'organizzazione interna, che ha portato da un lato a ridisegnare il lay-out della fabbrica, dall'altro a modernizzare flussi e processi con l'ausilio di tecnologie innovative. “Arrivare al prodotto finito, un piccolo oggetto tascabile, comporta gestire 220 operazioni (ci vogliono 18 operazioni, ad esempio, compresa l'incisione con una mola diamantata, per fare un pennino di pregio), con distinte base anche a 10 livelli, ed è necessario non perdere mai il controllo, visto che si utilizzano anche materie prime come oro e pietre preziose - prosegue Verona. La scelta è stata quella di adottare il modello Lean, adattandolo, quando necessario, alle nostre specifiche esigenze”.

Il supporto della tecnologia

In questo processo di cambiamento il supporto della tecnologia è stato, naturalmente, fondamentale. “Dopo aver introdotto in azienda, all'inizio degli anni 2000, l'ERP Diapason di Formula, essenzialmente per razionalizzare e ottimizzare la parte amministrativa e finanziaria, abbiamo continuato ad ampliarlo, apportando numerose personalizzazioni”. Particolare attenzione è stata rivolta al magazzino, che in partenza contava una media di 13.000 pezzi immobilizzati. Dopo aver dotato ogni pezzo, dai componenti agli imballi, di un codice a barre, si è arrivati a una giacenza media di 200 pezzi, con una discrepanza certificata, tra fisico e dichiarato, estremamente bassa, e l'obiettivo è di arrivare a un modello totalmente built-to-order. È stato inoltre realizzato un portale attraverso il quale gli agenti possono caricare automaticamente gli ordini, che



vengono validati dal reparto commerciale e rilasciati in produzione, efficientando in tal modo i flussi e riducendo nel contempo i margini di errore. “L'innovazione è un work in progress - dice ancora Verona. Da un lato stiamo valutando di fare evolvere il nostro sistema informativo per ottenere una maggiore integrazione tra i vari reparti aziendali, al fine di avere Kpi univoci in grado di dare una visione globale del business in tempo reale, dall'altro stiamo ragionando in ottica di Industria 4.0, immaginando di colloquiare a distanza con i clienti e di far dialogare le nostre risorse interne con le delicate apparecchiature che utilizzano, grazie a oggetti indossabili, magari un bracciale o degli occhiali...”.

Radicati sul territorio

Continuare a investire in ricerca e sviluppo per eccellere nel proprio segmento di mercato è importante, ma non bisogna dimenticare il contesto in cui si opera. Per questo nel 2004 una parte del complesso di Abbadia di Stura è diventata sede di Aurea Signa, un'associazione voluta da Cesare Verona e dalla sua famiglia per perpetuare il sapere, l'arte del leggere e dello scrivere, dei suoi strumenti, supporti e tecniche, e di tutte le espressioni umane, antiche e moderne, usate al fine di comunicare. È nata così l'Officina della Scrittura, una vera e propria 'Cittadella della Conoscenza' di 2.500 metri quadri che ospita un Museo, eventi e corsi di formazione per promuovere e valorizzare, attraverso diversi percorsi capaci di unire tradizione e innovazione, tutto ciò che è legato alla cultura della scrittura e della calligrafia, che in questo momento sta vivendo una seconda giovinezza, e, più in generale, al segno dell'uomo.

CON LA FIRMA DIGITALE ALPERIA ACCELERA LA DIGITAL TRANSFORMATION

L'utility atesina incrementa del 90% la produttività grazie alla firma grafometrica e alla ridefinizione dei processi sottostanti.

A cura della redazione

Alperia è un'utility che nasce nel 2016 dalla fusione di AEW e SEL, è la principale azienda energetica dell'Alto Adige e produce energia idroelettrica pulita. In Alto Adige gestisce 41 centrali idroelettriche e 6 centrali di teleriscaldamento che forniscono energia a 225.000 clienti, il che rende Alperia l'azienda leader della Regione per la fornitura di energia, con una rete elettrica di 8.705 km.

Il Progetto Firma Digitale nasce a fine 2013 come elemento chiave del processo di Digital Transformation che l'Azienda aveva intrapreso. "La firma digitale è la chiave di volta di tutto il processo di trasformazione digitale, perché ci ha consentito di chiudere il cerchio nella sottoscrizione del contratto, oggi in negozio e a breve anche in remoto - spiega **Emiliano Lutteri**, Direttore IT di Alperia. L'introduzione della firma grafometrica e la ridefinizione dei processi interni sottostanti hanno consentito all'Azienda di raggiungere importanti risultati in termini di sostenibilità ambientale e di ampliamento della propria base clienti, sfruttando appieno un approccio strategico guidato dal mercato e dalle opportunità in cui le logiche di trasformazione digitale interna ('digital in') e verso l'esterno ('digital out') convivono e creano valore sia per il cliente finale sia per l'azienda. L'avvento del mercato libero, infatti, aveva portato alla necessità di accelerare la spinta commerciale e il processo di migrazione dei clienti energia elettrica cercando di acquisirne di nuovi sfruttando un ap-



Emiliano Lutteri, direttore IT di Alperia

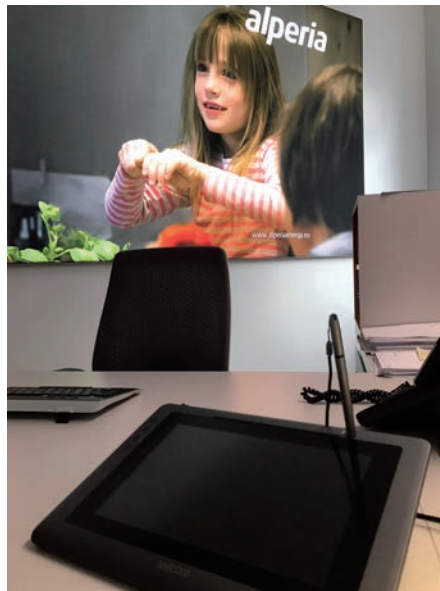
proccio multicanale di diversificazione dei punti di contatto con la clientela: due flagship store, uno a Bolzano e uno a Merano, corner posti nei centri commerciali, una nuova applicazione per i call center, un nuovo sito web e l'introduzione di una Mobile App non tanto come punto di acquisizione del cliente ma come servizio aggiuntivo. In quest'ottica è stato definito un piano di sviluppo multicanale coinvolgendo le diverse business unit, con l'obiettivo di ridurre i tempi di processo e di attesa agli sportelli, avere uffici paperless e aumentare la sicurezza sull'autenticità della firma, rendendo più smart il

processo di vendita e sottoscrizione contratti. "È stato, quindi, necessario rivedere non solo i processi aziendali di front end con il cliente, ma anche quelli di back office e le infrastrutture sottostanti".

La scelta di WACOM

La scelta è ricaduta sui dispositivi WACOM, noti per la comprovata affidabilità e la possibilità di utilizzare una Firma Elettronica Qualificata (FEQ), l'unica tipologia di firma digitale con valore probatorio ed effetti giuridici pari ad una firma autografa, e tramite il partner AliasLab è stato possibile implementare soluzioni diverse per dispositivi sia fissi che mobili. "Il nostro obiettivo è colmare il divario tra il mondo analogico e quello digitale, fornendo soluzioni di e-Signature che consentano l'acquisizione e l'inserimento di firme elettroniche grafometriche sicure nel documento digitale generato",

sottolinea **Sonia Cosma Anellino**, Senior Sales Manager Italy di Wacom Business Solutions. I punti vendita sono quindi stati dotati di tavolette WACOM da 11" per la raccolta della firma, scegliendo una soluzione flessibile che permettesse sia l'utilizzo desktop tramite pc touchscreen, sia mobile per i diversi canali, dallo store di proprietà ai corner temporanei situati nei centri commerciali del territorio.



firma grafometrica (circa il 40% dei clienti retail ha più di 60 anni): attualmente più del 50% dei nuovi contratti retail sono redatti tramite firma grafometrica.

L'introduzione della firma grafometrica ha consentito l'eliminazione degli archivi fisici, con un conseguente risparmio di carta e toner (fattori importanti per l'azienda, molto attenta alle tematiche green), oltre a un notevole risparmio di tempo e recupero di capacità produttiva del 90%.

Accelerare la trasformazione digitale

“L'adozione della firma grafometrica ha comportato una ridefinizione non solo del layout del punto vendita ma anche della struttura del documento in sé, che è stato rivisto in termini sia di contenuti, sia di veste grafica sia di numero di firme necessarie per la sottoscrizione del contratto” È stato necessario studiare anche la riduzione del peso in termini di kB del documento digitale da trasferire direttamente sul data center dell'azienda, per sopperire ai problemi di connettività - con traffico superiore anche ai 40 GB al giorno - e per i quali si aveva a disposizione solo rete 3G degli operatori telefonici. Infatti, una volta compilato il documento, a prescindere dal luogo in cui viene sottoscritto, esso viene direttamente salvato dal database locale al data center centrale, risultando direttamente integrato con il gestionale dell'azienda e rimanendo online e disponibile sull'area personale del cliente nel sito. “La nostra policy si focalizza nello spingere il cliente ad utilizzare la firma grafometrica e uscire dal punto vendita senza alcun foglio in mano”. Esistono ancora clienti che preferiscono avere una copia cartacea: in tali casi, viene redatto un contratto fisico che viene poi digitalizzato tramite scansione e conservazione sostitutiva, come fatto per tutti i documenti cartacei precedenti all'introduzione della firma grafometrica. Si tratta di attività time consuming, ma necessarie in questa fase ancora di transizione per i clienti. Il progetto di Firma digitale è stato esteso all'intera struttura commerciale di Alperia, in concomitanza con una ridefinizione del layout degli spazi dedicati al pubblico, del nuovo brand e della ricollocazione del personale nei punti vendita.

Benefici concreti e sviluppi futuri

La facilità di utilizzo e la possibilità di uscire dal punto vendita senza alcun documento cartaceo sono state apprezzate dai clienti, e anche quelli più anziani si sono mostrati interessati a provare la

Il progetto è stato realizzato in 2 mesi, senza riscontrare alcuna seria problematica, né rifiuto da parte di clienti e/o dipendenti. Seguendo questa scia positiva e volendo continuare con il processo di automazione e ridefinizione smart dei processi, nel 2017 Alperia aprirà un canale online di sottoscrizione dei contratti, tramite l'introduzione della firma remota in modalità FEA (Firma Elettronica Avanzata) per avvicinarsi al cliente e facilitarlo ulteriormente senza richiederli di recarsi fisicamente al punto vendita fisico. I prossimi passi riguarderanno l'estensione della firma grafometrica anche per le modifiche ai contratti già esistenti e non solo per la sottoscrizione di nuovi; l'introduzione di virtual teller nei Comuni, una soluzione remota che, tramite sistemi di video-comunicazione ad alta definizione, terminali self-service e l'integrazione di tecnologie come la firma autografa cifrata, fornisce ai clienti un servizio di sportello virtuale remoto per sostituire i servizi tradizionali, evitando al cliente di doversi recare al punto vendita e migliorandone così la soddisfazione, e all'Azienda di dover aprire un negozio fisico. Inoltre si vuole dare sempre più spazio al mobile, sempre nell'ottica della firma digitale, potenziando dell'App e configurandola come strumento di sottoscrizione di nuovi contratti, sfruttando la FEA. “Abbiamo tante idee, l'importante è essere consapevoli di dove si vuole arrivare, perché questo processo di digitalizzazione deve essere visto non solo come un'interfaccia nuova per il cliente, perché può anche generare nuovi modelli di business. Stiamo, infatti, valutando la possibilità di abilitare nuovi servizi sul territorio, sfruttando le nostre infrastrutture, con l'obiettivo di supportare e facilitare le attività tipiche del nostro territorio. Fondamentale, però, è lavorare sempre sull'ingaggio dei dipendenti per trasferire le idee alle fasi operative: senza, rimarrebbero solo idee”.

LA SICUREZZA BUSINESS DRIVEN

Nel 2017 previsto oltre 1 miliardo di account violati.
Per capire cosa difendere bisogna andare oltre l'analisi tecnica del rischio.

Gianmarco Nebbiai

Che la sicurezza informatica sia una condizione necessaria nella società dell'internet delle cose e della trasformazione digitale può suonare banale. Ma proprio di fronte alla pervasività della dimensione digitale, per i singoli individui e nelle singole organizzazioni, diviene sempre più complicato mettere a fuoco la portata dei rischi, spiegare il possibile impatto reale delle minacce e individuare priorità e misure realmente efficaci rispetto a un argomento che rimane nella maggior parte dei casi tecnico, e quindi riservato a specifiche aree deputate alla costruzione e al presidio delle 'barriere' aziendali piuttosto che al cuore dell'impresa.

L'annuale edizione italiana del RSA Summit, tenutosi a Roma lo scorso 12 giugno parte dalla necessità di colmare la distanza tra l'analisi tecnica del rischio e la disamina concreta del suo possibile impatto sul business.

Superare il 'gap of grief'

Niloofar Howe, chief strategy officer di RSA, parla di 'gap of grief', ovvero distanza dal dolore, determinata dalla complessità delle minacce e delle soluzioni adottabili, ma anche dalla mancanza di un corretto inquadramento del problema nel contesto dell'organizzazione. Prendere atto di questa necessità, è il primo passo verso una strategia di sicurezza business driven: "Oggi siamo tutti socialmente, economicamente, militarmente esposti alle minacce digitali. Siamo chiamati a confrontarci con le nostre priorità e a investire su queste in termini di risorse e competenze partendo da un profondo e condiviso livello di consapevolezza".

Occorre un modello di approccio ai cyber rischi che parta da un assessment approfondito della sicurezza in relazione ai principali fattori competitivi per l'impresa, finalizzando l'investimento alla loro protezione con un approccio che, come ha poi spiegato **Zulfikar Ramzan**, chief technology officer di RSA parlando di "effetto Medici", deve essere costruito attraverso una visione complessiva del problema, ovvero con una visione umanistica, basata sull'integrazione e l'interoperabilità di competenze e soluzioni diverse.

La sicurezza business driven

Anche le imprese italiane sono di fronte alla necessità di affrontare questo salto di qualità. Durante il Summit sono stati presentati diversi casi nei quali per proteggere meglio il business l'intera organizzazione è stata profondamente rivista, come è successo in realtà di primo piano come Leonardo e Intesa San Paolo. Ma in generale quanta sia ancora la strada da compiere è stata illustrata da **Massimo**



Massimo Vulpiani, regional director Europe South, France, DACH, Eastern Europe & Middle East Netwitness Suite di RSA

Vulpiani, regional director Europe South, France, DACH, Eastern Europe & Middle East Netwitness Suite di RSA.

Secondo le stime presentate dal manager sulla base di un'analisi effettuata dagli RSA Labs sui public data breach a livello globale, messi a disposizione da Privacy Rights Clearinghouse, negli ultimi anni emergono alcuni dati in modo molto chiaro. Il numero degli account violati raddoppia ogni 15 mesi. Anche escludendo le violazioni di maggiori dimensioni notificate nel 2016, i data breach oltre un milione di record violati, si registra comunque un incremento di oltre il 70% annuo.

“Questa situazione - spiega Vulpiani - è favorita da una serie di fattori. Il primo tra questi è la carenza di skill adeguati tra quanti si occupano di sicurezza nelle organizzazioni. Al contrario crescono gli skill e il numero degli avversari. Tutto questo mentre il numero di dati che condividiamo cresce ogni giorno, mentre si prevede che entro la metà di quest'anno potremmo registrare oltre un miliardo di account violati. Praticamente un utente di internet su tre”.

Un miliardo di vittime

Anche a livello internazionale la qualità dell'informazione sulle dimensioni del rischio sembra limitarsi alla punta dell'iceberg. La metà delle violazioni riportate non indicano il numero di account violati. La maggior parte delle violazioni rimane sconosciuta a lungo. “Altro aspetto critico, a livello globale, è il peso della latenza delle violazioni, il tempo in cui rimangono ignote. Purtroppo circa il 25% delle violazioni viene reso pubblico a distanza di un mese dall'evento, il 50% dopo quattro mesi, il 10% restano non note fino a tre anni dall'evento. Sono indicatori chiari sul livello di consapevolezza presente nelle organizzazioni”.

A livello globale il 75% delle imprese si sono collocate in una zona di rischio sensibile. Tra le aziende che hanno avuto un impatto sul business da violazioni, soltanto il 2% aveva raggiunto livelli adeguati di sicurezza. È una situazione trasversale a tutti i settori e alle dimensioni aziendali e le aree della sicurezza meno sviluppate sono detection e response. Per quanto riguarda l'Italia, Vulpiani ha fornito alcuni dati iniziali su un sondaggio, ancora in corso, che RSA sta svolgendo con imprese di diversi settori e dimensioni proponendo una sorta di autovalutazione del proprio livello di sicurezza.

Ne emerge che il 53% delle imprese italiane si percepisce esposta alle cyber minacce in modo significativo. Secondo Vulpiani si tratta di un segnale positivo, rispetto agli anni precedenti, ma se si confronta con il numero di incidenti occorsi, si rileva

che tre quarti delle aziende partecipanti sono state coinvolte durante lo scorso anno da eventi che hanno avuto un impatto concreto sulle attività d'impresa. All'interno di questa quota soltanto il 38% dei partecipanti al sondaggio valutano la propria organizzazione a un livello adeguato in termini di sicurezza. “C'è molto lavoro da fare. La maggiore debolezza si evidenzia nella capacità di valutare il rischio cyber in maniera adeguata con la conseguenza di non saper gestire le priorità di sicurezza e gli investimenti necessari. È un aspetto cruciale perché la capacità di rispondere ai cyber attacchi incide in modo forte sul danno che questi possono infliggere. Se a questo si aggiunge il fatto che la nuova normativa europea forzerà a notificare gli incidenti è evidente che è necessaria una capacità di risposta e organizzativa delle nostre aziende di livello superiore”.

Come fare per affrontare lo status quo

Anche le imprese italiane sono alle prese con uno scenario dinamico, in termini di minacce e con il rischio di compromissioni sempre crescente. Occorre farsi trovare pronti a partire dalle persone: “Bisogna iniziare dalla costituzione di un team di risposta alle violazioni, persone con capacità adeguate nei diversi ambiti della sicurezza informatica, investiti di ruoli e responsabilità precise con un adeguato livello di autorità sulle decisioni da prendere”. A questo nucleo vanno dati strumenti adeguati partendo da quelli di intelligence interna ed esterna per comprendere la natura degli attacchi. Occorre poi una adeguata piattaforma per le operazioni di analisi forense. E certamente adeguati sistemi di monitoraggio per avere sotto controllo la rete e i propri sistemi. Devono essere definiti in modo attento processi e procedure, sottoponendole a verifica e revisione in modo adeguato alla dinamicità dello scenario. A questo fine sarebbe bene utilizzare il supporto di esperti esterni, partner adatti a completare il ruolo dei team interni o a sostenere quelle organizzazioni che non possono metterli in azione in modo autonomo.

“Bisogna comprendere che le violazioni sono il nuovo status quo, bisogna essere pronti nella risposta e mettersi in condizione di ridurre l'impatto. Sempre sottoporre a verifica quanto predisposto, pronti a imparare dalle best practice per tenere il passo di uno scenario che cambia continuamente per non correre il rischio di accettare un falso livello di sicurezza”.

COSÌ 3CX VEDE L'EVOLUZIONE DELLE COMUNICAZIONI AZIENDALI

Con la versione 15.5 si estendono le capacità di interoperabilità e di scalabilità delle diverse modalità di interazione gestite dalla piattaforma 3CX Phone System

A cura della redazione

Smart working, enterprise mobility, ufficio virtuale. Ma anche applicazioni aziendali tra cui CRM e telefonia, sempre più spesso fornite 'as a service', informazioni e strumenti di lavoro accessibili ovunque e fruibili con qualsiasi dispositivo. Questo il paradigma delle moderne infrastrutture IT e TLC, a cui oggi si ascrive un ruolo decisivo, se l'intento dell'azienda è quello di assicurarsi il necessario vantaggio competitivo in un mercato in cui oggi chiunque, ovunque sul pianeta, sembra possa dar vita a una nuova attività con una carta di credito e una connessione internet.

Adattarsi a un mercato globale che corre sempre più veloce

Nell'era della digital transformation e del 'mobile first', avere successo negli affari dipende in larga parte dalla capacità delle aziende di reagire a trend e esigenze di mercato più velocemente della propria concorrenza. Con il VoIP, la virtualizzazione e il cloud, l'industria delle telecomunicazioni ha subito una grande trasformazione, dalla mera telefonia si è passati alle soluzioni di Unified Communications, preferibilmente fruibili in modalità SaaS, accessibili ovunque, anche in mobilità, e in grado di velocizzare numerosi processi aziendali a una frazione del costo dei centralini telefonici tradizionali collegati ad obsolete linee analogiche o Isdn o dei centralini VoIP proprietari.



Nick Galea, CEO di 3CX

L'attuale massiccia migrazione verso piattaforme di nuova generazione, nativamente interoperabili con le più popolari applicazioni per la produttività aziendale, non si spiega però solo con l'abbattimento dei costi che ne deriva, ma con l'esigenza di beneficiare di nuove modalità operative, che solo moderne soluzioni UC basate su tecnologie 'open standard' possono fornire in tempi ridottissimi. Una volta compreso che da una più estesa integrazione voce/dati era possibile trarre benefici ancora maggiori in termini di

produttività aziendale che dalla mera convergenza (la famosa 'CTI - computer telephony integration di qualche anno fa), molti produttori, come 3CX, hanno dato vita a vere e proprie piattaforme per le comunicazioni, rendendo fruibili informazioni aziendali e servizi avanzati di telefonia con un clic, che si impieghi un telefono da tavolo IP, un softphone per pc o Mac, una app per smartphone o semplicemente un client per browser web (ndr. quest'ultima una delle nuove funzionalità introdotte da 3CX con la versione 15.5 della piattaforma UC).

La fruibilità della soluzione con qualsiasi dispositivo fisso o mobile senza avventurarsi in architetture complesse risulta oggi fattore altrettanto discriminante nella scelta di una piattaforma UC quanto la libertà di implementarla su qualsiasi MiniPC delle più note marche, o qualsiasi server fisico o virtuale, che si trovi presso l'azienda o nel cloud, avvalen-

dosi dell'operatore VoIP (SIP-Trunking) che più si confaccia alle esigenze aziendali, senza dover però dipendere dallo stesso per la fornitura del centralino. Una libertà oggi assicurata da 3CX Phone System 15.5 essenziale, se si considera che le piattaforme per le Unified Communications di nuova generazione sopperiscono spesso alla distanza fisica tra sedi aziendali geograficamente distribuite e collaboratori remoti.

Telefonia: oggi solo un 'di cui'

Chi produce soluzioni per le Unified Communications, come 3CX, serve oggi un mercato caratterizzato da una crescente domanda di soluzioni UC di qualità per l'uso professionale, in cui il centralino non sia più fine a sé stesso ma diventi piattaforma per l'erogazione di servizi che consentono alle aziende di comunicare in modo efficiente in pochi minuti attraverso i più diversi dispositivi. Si parla di messaggistica istantanea e chat, video-conferencing senza plugin o client, visibilità sulla disponibilità di un collaboratore in tempo reale, accesso diretto ai dati del cliente o fornitore che si intende chiamare in quel momento, reperibilità costante al numero dell'ufficio senza costosi inoltri di chiamata al cellulare e utilizzo del proprio recapito telefonico aziendale anche in mobilità, senza dover utilizzare il notebook. Caratteristiche come il ClicktoCall dai più popolari CRM, da applicazioni di posta elettronica e pagine web, insieme all'instradamento interattivo delle chiamate, alla possibilità di aggiungere nuovi interni o modificare gli esistenti in un batter d'occhio, e all'immediatezza con cui si trasforma una telefonata in una videoconferenza e molte altre nuove funzionalità integrate nella nuova release 15.5 della soluzione UC firmata 3CX, consentono alle aziende di essere proattive rispetto all'esigenza di rapidità e scalabilità delle comunicazioni.

UC meet millennials

Oltre che da fattori oggettivi, come affidabilità e versatilità, la validità di una soluzione per le Unified Communications è decretata dal grado in cui essa collima con le esigenze dei propri fruitori. Nel decennio attuale buona parte della forza lavoro sarà costituita da 'Millennials' o 'Generation Y', ossia l'ultima generazione che ha raggiunto la maggiore età nel XX secolo, che si attesteranno a quota 75% entro il 2025 (Forbes). Multitasker per definizione, smartphone-dipendenti, promotori dello smart working e fruitori della messaggistica istantanea a oltranza, a medio termine i millennial indurranno le organizzazioni a rivalutare l'efficacia degli strumenti di lavoro attualmente in uso nelle aziende.



Le soluzioni per le Unified Communications, come il 3CX Phone System, sono già oggi quanto mai necessarie per restare competitivi e per soddisfare da subito le esigenze della Gen Y. Siamo però ben lungi dal definire 'compiuto' lo sviluppo delle UC. La Generazione Z, invece, inizierà ad affacciarsi sul mondo del lavoro già tra il 2020 e il 2025. Costituita per lo più da 'nativi digitali', la Generazione Z ha abitudini fortemente influenzate dalle tecnologie, di cui però sa e si cura poco, poiché onnipresenti sin dalla tenera età.

Figli della 'on-demand economy' e del 'real-time', sono abituati alla fruibilità immediata di servizi e prodotti, alla comunicazione estemporanea e alla reperibilità di informazioni in tempo zero, indipendentemente dal dispositivo utilizzato o dal luogo in cui si trovano. Si aspetteranno strumenti di lavoro multipiattaforma, nativamente interoperabili con i più diversi dispositivi e terminali, che assicurino la stessa immediatezza e fruibilità. "Noi di 3CX ci stiamo già lavorando", conferma **Nick Galea**, CEO di 3CX. "L'applicazione coerente della nostra strategia 'deploy anywhere', i nostri sforzi volti a semplificare e velocizzare qualsiasi processo legato alle comunicazioni aziendali e la fruibilità della nostra piattaforma UC con i più noti dispositivi e terminali grazie a partnership tecnologiche come quella con Sennheiser, annunciata di recente, sono solo il primo passo alla base delle nostre evoluzioni future".

LA FORTE CRESCITA E I PIANI DI ESPANSIONE DI RETELIT

In crescita sia il business tradizionale wholesale in Italia sia quello dei servizi ICT rivolti alla clientela corporate. Nel piano 2017-2021 spazio alla crescita e all'espansione anche in altre aree.

Ruggero Vota

Con il 2016 Retelit ha portato a termine la fase di rilancio e di ritorno alla crescita con importanti risultati, mentre dal 2017 prende il via il piano di espansione del business incentrato su una strategia di diversificazione.

Artefice dei risultati ottenuti e dei progetti futuri è il nuovo management arrivato a guidare la società a inizio del 2015 rappresentato da **Dario Pardi** e **Federico Protto**, rispettivamente presidente e amministratore delegato della società, e il quadro dato dai numeri della società indica un percorso di crescita molto positivo. Prima di tutto il fatturato, che in due anni è passato da circa 37 milioni di euro a 49,6 milioni, ma a fine 2016 l'azienda ha registrato anche un forte miglioramento del risultato operativo, registrando il primo utile operativo nella sua storia pari a 2,2 milioni di euro.

Le ragioni della crescita

Circa il 90% del business aziendale dipende dal mercato wholesale delle telecomunicazioni in Italia: "È un mercato, quello che noi classifichiamo come wholesale nazionale e internazionale, che cresce ancora, ma siamo riusciti a crescere più velocemente e a doppia cifra in questo segmento perché abbiamo sfruttato delle nicchie molto importanti - spiega Protto. Una delle attività che ci siamo 'inventati' è stata per esempio quella di portare la connettività in fibra alle torri di diversi operatori della telefonia mobile presenti

in Italia. Era una nicchia libera, nella quale ci siamo proposti registrando subito un forte consenso. Chiaramente questi operatori si stanno attrezzando per andare a supportare i nuovi livelli di prestazioni che saranno richiesti dall'IoT, dalla trasmissione via mobile dei filmati 4k e anche dal prossimo 5G". Una spinta al fatturato è poi arrivata anche dalla crescita dei servizi ICT infrastrutturali offerti alla clientela corporate attraverso la rete di 15 data center presenti in tutta Italia: "Questa divisione, che noi definiamo Business, in due anni è cresciuta molto velocemente e la sua quota nel nostro fatturato è passata dal 3% al 13%. È una delle importanti aree di sviluppo sulle quali puntiamo per il futuro". Importante anche il capitolo investimenti. Nel potenziamento della propria infrastruttura la società ha infatti investito oltre 35 milioni di euro. L'infra-

struttura in fibra ottica della società al 31 dicembre 2016 si sviluppa su circa 218.000 chilometri di fibra ottica, di cui 62.000 presenti in nove Reti Metropolitane.

Nel corso dell'anno è stata anche inaugurata la 'cable landing station' a Bari, terminale italiano del cavo sottomarino AAE-1, che fornisce un collegamento di 25.000 chilometri di fibra ottica a bassa latenza tra l'area del Mediterraneo, il Middle e Far East fino a Hong Kong. "Dal nuovo anno abbiamo iniziato la commercializzazione, ci rivolgiamo a tutte quelle entità che sono interessate a sviluppare business nelle aree a forte



Dario Pardi, presidente di Retelit

L'iperconvergenza entra nel portafoglio d'offerta

Retelit ha implementato un nuovo modello di servizi Infrastructure as a Service basato sulle soluzioni tecnologiche dell'iperconvergenza che offrono funzionalità integrate di tiering, protezione, recovery e automazione a costi contenuti. Con il virtual data center di Retelit, i clienti potranno sfruttare la totalità dei servizi in modalità 'as a service', senza doversi fare carico personalmente della gestione di rete VPN, storage, connettività e sicurezza dei dati. Con un unico interlocutore e un'offerta integrata, l'approccio all'IT aziendale risulterà più snello e flessibile, a garanzia di una maggiore agilità del business e di risposte più veloci ai cambiamenti interni e del mercato.

In termini di disaster recovery, backup e ripristino dati, il supporto offerto da Retelit grazie all'adozione di sistemi iperconvergenti, garantisce alti livelli di protezione, tra cui la replica tra siti - che consente di ottenere una continuità delle operazioni anche nell'ipotesi in cui diventino non disponibili intere porzioni del data center -, il ripristino dei sistemi mission critical e opzioni avanzate di business continuity e di duplicazione.

"La soluzione che abbiamo individuato è indubbiamente all'avanguardia e offre la possibilità anche alle medie imprese di affrontare il cambiamento e di svecchiare processi industriali, ormai obsoleti, senza impatti eccessivi sulla spesa e senza dover affrontare con preoccupazione la gestione delle risorse esistenti. Ospitiamo i sistemi dei nostri clienti su macchine e tecnologie di Iperconvergenza in grado di assicurare altissima affidabilità e performance alle virtual machine", ha dichiarato il chief operating officer di Retelit.

sviluppo, come Cina e India ma non solo, e che cercano connettività affidabile e ad alte prestazioni". Importante tassello per la crescita futura l'accordo siglato qualche settimana fa con Bics (Belgacom International Carrier Services), grazie al quale Retelit può accedere ai maggiori POP europei compresi Francoforte, Londra, Amsterdam e Parigi: "Oggi possiamo offrire ai nostri clienti un collegamento end-to-end da Londra a Hong Kong".

La strategia di diversificazione

Il piano industriale 2017-2021 avrà come obiettivo la crescita e la diversificazione del business in quattro aree: quella tradizionale del mercato wholesale nazionale; l'area wholesale internazionale, che si rivolge a tutti quegli operatori stranieri che hanno necessità di connettività in Italia; la vendita di servizi di connettività verso il Far East grazie al cavo sottomarino; e, infine, i servizi as-a-service e cloud per la clientela corporate e Pubblica Amministrazione. "Nei nostri progetti le quattro aree nel 2021 dovranno rappresentare nella nostra generazione di fatturato circa il 25% ciascuna", ha dichiarato Pardi. Se le prime tre aree più legate al business della connettività verranno seguite prevalentemente dall'organizzazione commerciale interna di Retelit, nel business dei servizi ICT alla clientela corporate c'è ampio spazio per i partner che possono portare valore: "Vogliamo lavorare con soggetti che portano una forte competenza in termini di customizzazione dei servizi sui quali sono focalizzati e/o su determinati mercati verticali. Ci rivolgiamo a system integrator, service provider specializzati e fornitori di soluzioni software verticali. Non siamo interessati a supportare una domanda di servizi standard semplici e a

bassa marginalità; cerchiamo partner che vogliono portare valore di business ai loro clienti risolvendo tutti gli aspetti tecnologici grazie all'affidabilità della nostra infrastruttura", specifica Pardi. In questo scenario Retelit dichiara che sta lavorando con alcuni system integrator italiani e che ha stretto accordi con tre service provider specializzati nelle aree: call center, sistemi di sicurezza di alto livello e servizi di pagamento.

Le gare per la banda ultralarga

Retelit ha deciso di partecipare alle gare previste per lo sviluppo del piano banda ultralarga lanciato dal governo italiano nel 2016: "Siamo stati presenti alla prima e anche se non abbiamo vinto (si ricorda che i cinque lotti di questa gara sono stati tutti assegnati alla nuova Open Fiber di Enel, ndr) la nostra partecipazione ci ha qualificato come attore di riferimento del mondo delle telecomunicazioni in grado di competere con un'offerta tecnologica adeguata in questa tipologia di gare. Partecipiamo anche alla seconda, che si concluderà prima dell'estate, siamo ragionevolmente ottimisti e pensiamo che comunque gli elementi che ci qualificano rientreranno in gioco in un secondo tempo", dichiara Protto.

"In ogni caso, prudenzialmente, a oggi non abbiamo inserito alcuna generazione di fatturato da questa voce nel Piano Industriale 2017-2021; se questo si verificherà direttamente perché assegnatari di uno o più lotti, o indirettamente come partner di altri, saranno risorse aggiuntive che andranno a finanziare le nostre attività", conclude Pardi.

IL LAVORO D'UFFICIO: TRA FRUSTRAZIONI E OPPORTUNITÀ

Una ricerca Censuwide promossa da Sharp mette in luce le attuali difficoltà che possono essere superate con soluzioni tecnologiche sicure e che puntano all'incremento della produttività.

A cura della redazione

In un mercato e una società sempre più mediate da internet, servizi online, condivisioni di informazioni e dati personali in tutte le attività quotidiane, Sharp ha fotografato lo stato attuale del mondo del lavoro che sta attraversando un'importante fase di transizione. Alcune professioni infatti saranno via via eliminate con la diffusione di macchine computerizzate, calcolatori di portata straordinaria, robot, ma altre invece saranno chiamate a ridefinirsi. Se da un lato il lavoro si sta quindi digitalizzando e lo scenario a cui si andrà incontro sarà quello per il quale sempre più spesso si lavorerà al fianco dei robot e l'automazione è una possibile via per mantenere elevati standard di vita, dall'altro però l'uomo rimane al centro. L'individuo infatti è l'unico in grado di tradurre veramente i processi e interpretare la realtà capace di relazionarsi con le macchine e anche con i suoi simili.

Ritardi culturali e tecnologici: Italia allineata all'Europa

Alcuni settori sono già oggetto di profonde trasformazioni in chiave digital, ma noi siamo davvero pronti per tutto questo? Le diverse realtà hanno tecnologie adeguate per cavalcare il cambiamento? I dipendenti sono preparati all'avanzata delle tecnologie?

La ricerca condotta da Censuwide per conto di



Carlo Alberto Tenchini, direttore marketing e comunicazione di Sharp Italia

Sharp su 6.045 impiegati in Francia, Germania, UK, Italia, Svezia, Polonia, Paesi Bassi, Repubblica Ceca e Ungheria dimostra come una tecnologia non aggiornata sia sinonimo di voci di costo difficilmente percepibili, ma che in realtà hanno un impatto importante nella gestione di un'impresa.

I problemi esplorati riguardano l'uso delle tecnologie negli uffici: il tempo che esse fanno perdere o guadagnare, la loro incidenza sulla produttività, sulla motivazione, sulla collaborazione, sulla sicurezza dei dati. Tecnologie obsolete e difficili da usare, ancora presenti in moltissime realtà aziendali, rallentano

infatti il flusso di lavoro impedendo di raggiungere risultati e performance ottimali.

Il sociologo **Domenico De Masi** ha definito la ricerca Sharp/Censuwide uno studio particolare e interessante, in grado di misurare il gap esistente a livello tecnologico. Secondo il sociologo però il problema oggi è anche quello di metabolizzare le nuove tecnologie che, solo se usate bene, possono essere uno strumento straordinario.

Dalla ricerca emergono tre considerazioni importanti: il ritardo culturale di una notevole percentuale di impiegati che stentano a utilizzare le nuove tecnologie con la necessaria domestichezza; il ritardo tecnologico e organizzativo di un significativo numero di aziende che impiegano tecnologie datate e procedure antiquate; l'omogeneità tra la situazione

italiana e quella degli altri Paesi europei, per cui il cultural gap tra il nostro e l'altrui digital divide è molto minore di quanto si pensi.

I risultati più significativi

Solo il 44% degli impiegati italiani e il 49% degli altri europei dice di lavorare bene con i colleghi e di incoraggiarsi a vicenda. Un quarto degli intervistati europei vive in un contesto lavorativo poco incoraggiante; un terzo si dichiara demotivato, costretto a passare troppo tempo su compiti noiosi, lavorando così in modo datato e frustrante; il 70% lamenta un ambiente di lavoro di scarsa ispirazione e poco incline alla creatività. Tutti gli intervistati provano frustrazione almeno tre volte al giorno nei confronti dei dispositivi tecnologici che utilizzano in ufficio dai pc alle stampanti passando per fotocopiatrici e sistemi audiovideo.

La maggior parte del tempo viene persa cercando i file sul server - 14 minuti al giorno - a causa della mancanza di adeguati strumenti di ricerca.

Ulteriori perdite di tempo quotidiane riguardano proprio l'uso della stampante: 6 minuti ogni giorno vengono sprecati in attesa che il dispositivo si riscaldi; e quasi nove minuti aspettando che le pagine vadano in stampa. L'attesa dell'avvio della strumentazione audiovideo, invece, causa una perdita di tempo in media di 8 minuti al giorno.

Aiutare i colleghi a usare programmi base, come quelli di scrittura, oltre a sottolineare inefficienze nella formazione aziendale costa in media 12 minuti al giorno e circa 8 giornate lavorative l'anno.

E ancora il 53% degli intervistati in Italia dichiara che la propria postazione di lavoro non è aggiornata dal punto di vista tecnologico. Se invece l'ufficio risultasse dotato di una migliore tecnologia, oltre due terzi dei lavoratori (68,2%) è convinto che sarebbe più produttivo; circa la metà - 45,9% - più motivato e il 40,2% più creativo.

Il fronte aperto della sicurezza

Un altro tema importante riguarda poi il rischio di fuga di dati sensibili, a causa degli impiegati che non prendono sul serio il tema della sicurezza. Il 10% degli intervistati in Italia ha affermato di avere avuto accesso a informazioni riservate che non avrebbe dovuto conoscere. Circa il 23% dichiara di condividere file su spazi non protetti anche senza l'approvazione dell'azienda; il 34% ammette di ignorare il protocollo ufficiale e di portare a casa il lavoro da completare (media europea 29%).

Inoltre oggi il 75% dei dipendenti lavora da remoto e l'81% degli impiegati accede a documenti di lavoro durante le trasferte, di conseguenza risulta

sempre più urgente che le aziende trovino il giusto equilibrio tra questo nuovo modo di lavorare e la condivisione sicura dei dati.

Secondo De Masi è diventata ormai urgente la necessità di arginare, grazie a una formazione adeguata, la troppo facile disinvoltura con cui vengono trattati i dati aziendali per evitare pericolose fughe di informazioni critiche.

Il punto di vista di Sharp

Le tecnologie Sharp nascono con un preciso imprinting, che è fatto della più ampia connettività e di una grande integrabilità nei flussi informativi, aspetti che le rendono strumenti ideali per favorire la migrazione verso processi aziendali più moderni ed efficaci. "L'integrazione di tecnologie e servizi, su cui molto Sharp sta spingendo e investendo - ha chiarito il direttore marketing e comunicazione, **Carlo Alberto Tenchini** - consente alle persone di lavorare, condividere informazioni e collaborare in modo estremamente efficiente, aumentando la produttività e la soddisfazione legate alla propria professione".

Le soluzioni che Sharp propone per migliorare il lavoro di squadra sono diverse: dal display piatto interattivo Big Pad, che semplifica la condivisione delle idee e permette a più persone di intervenire contemporaneamente sulla stessa presentazione, al sistema di archiviazione basato su cloud, che agevola la condivisione dei documenti. Sharp ha creato una gamma di prodotti che, mantenendo sempre un elevato livello di sicurezza, possono aiutare a risparmiare tempo in ufficio, come le MFP (Multi-Function Printer) che consentono archiviazione e ricerca intelligente dei documenti, i display interattivi che consentono di condividere contenuti senza l'uso di cavi, le app per la stampa mobile e le soluzioni per flussi di lavoro, che consentono di automatizzare i processi amministrativi di routine, lasciando all'utente più tempo per esprimere la sua creatività.

Un insieme di servizi e di soluzioni in grado di operare una piccola rivoluzione cartesiana nei processi lavorativi delle aziende. Con Sharp viene esaltata l'importanza delle tecnologie, che si mettono però al servizio dei manager e di tutto il personale per mantenere sempre al centro lo sviluppo delle competenze umane attraverso l'utilizzo consapevole di strumenti 'intelligenti', concepiti per aumentare l'interazione e la collaborazione.

A2A SMART CITY NELL'IOT CON IL PROTOCOLLO LORA

La società creata dalla multiutility lombarda si propone come interlocutore privilegiato nelle esigenze di connessione delle città (e delle imprese) del futuro. La scommessa è sul protocollo aperto Long Range.

Michele Ciceri

La multiservizi italiana A2A è tra le società più presenti nello sviluppo delle città del futuro. Prova ne è la sua creatura A2A Smart City, una società spin-off costituita attingendo al patrimonio di infrastrutture creato negli anni e all'esperienza in telecomunicazioni e videosorveglianza. Nata per ideare e creare applicazioni digitali evolute a servizio dei territori, il fiore all'occhiello di A2A Smart City è la ricerca e per questo la società si avvale di un laboratorio, lo Smart City Lab, pensato per studiare il legame tra tecnologia, efficienza e miglioramento dei servizi.

"Siamo convinti che l'adattamento all'Internet delle cose di protocolli già esistenti per altri scopi non sia la strada vincente"

Una presenza capillare sul territorio

Oggi A2A Smart City dispone di una rete in rame su Brescia e di una rete di cavi in fibra ottica che oltre a coprire l'intera area cittadina di Brescia si estende

a Bergamo e Milano, entrambe integrate nelle reti tecnologiche. Tramite queste reti la società eroga servizi di trasmissione dati, telefonia, accessi a Internet, videosorveglianza e videoconferenza essendo titolare di licenze e autorizzazioni rilasciate dall'Autorità per le telecomunicazioni, comprese la licenza individuale per l'installazione e la fornitura di reti di telecomunicazione aperte al pubblico e le autorizzazioni per offrire al pubblico servizi di trasmissione dati, telefonia

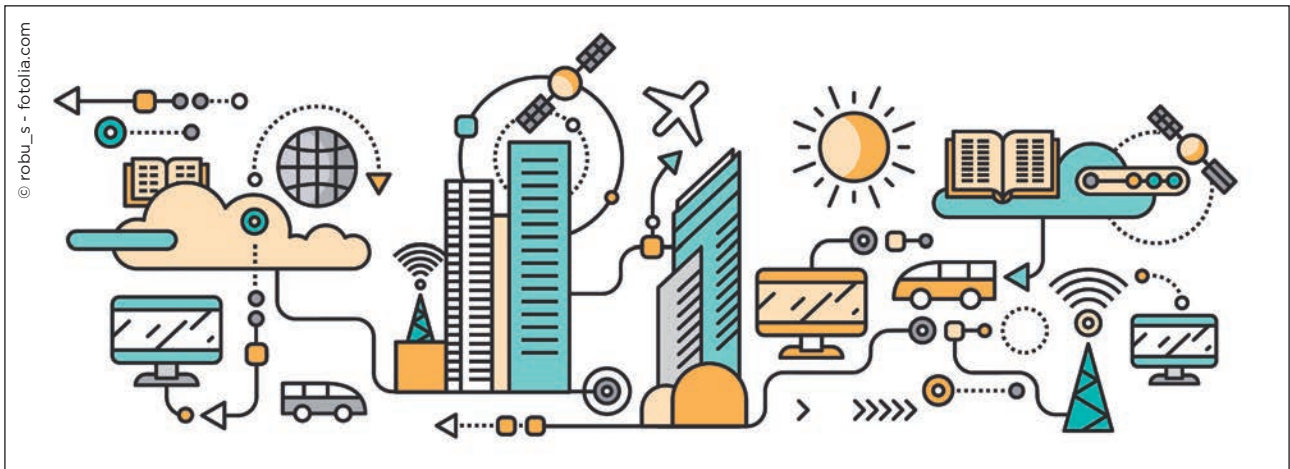
e Internet. Ovvio l'interesse di A2A Smart City per l'Internet of Things alla base della recente acquisizione di Patavina Technologies, una start-up attiva nel campo delle soluzioni per l'IoT. Patavina Technologies, spin-off dell'Università di Padova, è attiva nella progettazione di software e di sistemi TLC e ha sviluppato in questi anni le tecnologie software

di gestione della rete di comunicazione LoRa di A2A Smart City. Le sinergie e la rete LoRa in particolare consentiranno di dare ulteriore slancio ai processi di innovazione legati alle Smart City, compresa l'automazione dei processi di gestione e controllo delle reti, e di potenziare le tecnologie di connettività per l'IoT.

L'IoT di LoRa Alliance

L'IoT consentirà ad A2A la telelettura dei contatori del gas (1.100.000 utenze tra Brescia, Bergamo e Milano) ma si preve-





de possa aprire nuovi business legati alle esigenze delle città del futuro: business che sono il motivo per cui è nata A2A Smart City.

Da questo punto di vista un tema cruciale è quello degli standard: “Noi siamo convinti che l’adattamento all’Internet delle cose di protocolli già esistenti per altri scopi non sia la strada vincente - afferma **Pierpaolo Palazzoli**, Head of operations and innovation projects per A2A Smart City - che viceversa è da ricercare nell’evoluzione di protocolli strutturati appositamente per le cose. Considerato che queste ‘cose’ per essere tali devono avere una batteria in grado di durare almeno cinque anni, quindi dotate di un modulo radio in grado di trasmettere a lunga distanza consumando pochissima energia, la nostra scelta è caduta sulla tecnologia LoRa”.

Una tecnologia aperta

LoRa, acronimo di Long Range, è considerata una delle tecnologie wireless che più contribuiranno alla diffusione dell’ecosistema IoT proprio per le sue caratteristiche: agile, resistente, a lunga gittata e bassa potenza. Secondo gli analisti di Beecham Research, società specializzata nelle ricerche di mercato in ambito tecnologico, le Low Power Wide Area Network sono lo sviluppo che avrà il maggiore impatto nel mercato M2M/IoT. In una delle ultime ricerche pubblicate si dice che entro il 2020 il 26% del mercato complessivo della connettività IoT verrà coperto da soluzioni di rete LPWAN accaparrandosi una larga fetta di mercato occupata oggi dalle reti cellulari. Nei casi in cui la connettività non prevede un’alta intensità di traffico a fronte di un volu-



Pierpaolo Palazzoli, Head of operations and innovation projects per A2A Smart City

me non eccessivo di dati scambiati, e i protagonisti delle comunicazioni sono sensori e attuatori, le reti LoRa, espressione di punta delle LPWAN, la faranno da padrone.

Palazzoli sottolinea che “Scegliere un protocollo aperto ed entrare a far parte di LoRa Alliance ha permesso ad A2A Smart City di conoscere un sistema di società internazionali con le quali si sono strette solide relazioni. Dando lavoro a diverse società soprattutto italiane - aggiunge - stiamo creando un ambito virtuoso che permette a chiunque voglia usare la nostra tecnologia di poterla reperire con facilità; potendo contare sul fatto che dai server di A2A possiamo erogare tec-

nologia anche a società che hanno centri di R&D molto distanti. Quello che sta accadendo è che alcuni nostri fornitori industriali storici ci chiedono di essere LoRa-IoT con i loro prodotti, il che diventa possibile perché la visione adottata dall’Alliance rende il protocollo non solo Smart City oriented ma anche enterprise oriented”.

EFFICIENZA ENERGETICA COME FARE?

L'efficienza energetica, assieme alla riduzione degli sprechi, è uno strumento per abbattere i costi fissi aziendali. Punto di partenza è un audit energetico basato sul monitoraggio dei consumi per scegliere gli interventi di efficientamento più utili. Ecco perché l'ICT e l'IoT hanno un ruolo importante quando si parla di energia.

Michele Ciceri

Prima domanda: perché l'efficienza energetica? Prima risposta: perché con l'efficienza energetica un'azienda può tagliare i costi fissi, le bollette in questo caso, e contemporaneamente migliorare le performance dei macchinari e la produttività in generale.

Seconda domanda: ma davvero si può? Sì, certamente, e sempre più esperienze lo dimostrano. Si aggiunga che in Italia non abbiamo niente da imparare nel campo delle soluzioni per l'efficienza energetica: è un settore in cui esistono le competenze necessarie e per quanto riguarda le tecnologie, esse sono ampiamente disponibili.

Se poi si guarda al beneficio collettivo a parlare sono i numeri: sommando i risparmi teorici conseguibili a seguito dell'adozione di soluzioni e tecnologie per l'efficienza energetica, e tenendo conto del possibile effetto sostituzione tra le tecnologie stesse, la riduzione potenziale dei consumi energetici nazionali potrebbe essere di 297 TWh all'anno fino al 2010, di cui 44 TWh elettrici e 253 termici. Per fare un paragone, è come se ogni italiano portasse sulla propria testa 55 lampadine da 60 watt sempre accese per 24 ore su 24; lampadine che dieci anni fa erano 45. Un terzo dei consumi deriva dall'industria, un terzo dal civile e un terzo dai trasporti. In passato nell'attività delle imprese l'energia non è mai stata considerata un problema, di qui la scarsa attenzione. La dipendenza dalle fonti fossili esauribili non era tema di dibattito, idem l'inquinamento. Poi le cose sono cambiate. Le tensioni politiche e alcuni black-out causati dalla combinazione tra picchi di consumo e fattori climatici avversi hanno portato

l'attenzione sulla delicata sostenibilità dei sistemi energetici, nel contempo è aumentata la sensibilità ambientale. Così ci si è sorpresi a scoprire quel che si sapeva da sempre, e cioè che gran parte delle emissioni di CO₂ è imputabile al petrolio. A questo punto si è capito che l'efficienza energetica ha il valore di una fonte nascosta.

Oltre a essere una delle misure di contenimento dei consumi, l'efficienza energetica è un fattore di competitività. Nel primo trimestre 2017 il prezzo dell'energia elettrica pagato dalle imprese italiane ha superato del 30 per cento la media UE. Per giunta a pagare di più sono le piccole aziende, intese come le meno energivore, che secondo i dati di ENEA dal 2008 a oggi hanno sopportato l'aumento maggiore in termini percentuali del prezzo dell'energia elettrica. Nel mercato globale e nell'Industria 4.0 votata all'efficienza dei processi queste differenze non sono sopportabili a lungo.

Consulenza e audit

La prima cosa da fare è trovare il consulente giusto per l'analisi della situazione. Se non esiste un vero e proprio energy manager all'interno dell'organizzazione, questa attività è normalmente affidata all'esterno a professionisti oppure a Energy Service Company. Entrambe queste figure possono affiancare l'azienda nella scelta degli interventi di efficientamento energetico, la differenza consiste nel fatto che una ESCo può supportare il cliente anche nella ricerca dei fondi necessari a sostenere l'investimento o farsene carico essa stessa con formule particolari di finanziamento.

Quando si parla di analisi della situazione bisogna però aver chiaro che la panoramica generale è una cosa e un audit energetico un'altra. Nel primo caso il risultato è appunto una panoramica generale delle criticità e di quel che si può fare per migliorare la situazione; spesso in una panoramica ci si ferma all'esame delle bollette, sempre utile, e ai consigli di buon comportamento.

L'audit energetico invece permette di valutare i risultati di una diagnosi dei consumi ed è uno strumento valido per impostare una concreta politica di ottimizzazione energetica nel lungo periodo. Per alcune aziende la diagnosi è obbligatoria per legge (grandi imprese e imprese energivore iscritte all'elenco della cassa per i servizi energetici ed ambientali) ma anche per i 'non obbligati' può essere uno strumento valido per fare efficienza energetica ed eliminare gli sprechi.

Molto si è discusso negli ultimi tempi su come debbano essere fatte le diagnosi energetiche per essere credibili e soprattutto utili. Se nel primo ciclo di diagnosi sono state ritenuti validi calcoli, stime e misure indirette di consumi, per i prossimi cicli la norma prevede che parte delle misure dei consumi siano mutate da campagne di monitoraggio prolungate nel tempo.

Una consulenza energetica può lasciare insoluti alcuni interrogativi, un audit invece dovrebbe contenere la risposta a ogni domanda. Questo perché la consulenza non prevede il monitoraggio dei consumi che invece è implicito nell'audit, il cui obiettivo è quello di fotografare la situazione reale del sistema avvalendosi di tecnologie e strumenti sul campo.

Il monitoraggio dei consumi

L'esigenza di monitorare i consumi energetici per realizzare interventi di efficientamento passa attraverso l'utilizzo di tecnologie ICT-based. L'intersezione tra efficienza energetica e ICT ha portato alla definizione di una nuova area tecnologica che può essere detta dell'ICT per l'efficienza energetica alla luce di quanto ha specificato la commissione europea: con il termine ICT vanno intese non solo le tecnologie software e hardware nell'ambito delle telecomunicazioni, ma anche componenti e sistemi elettronici. Nell'area tecnologica dell'ICT per l'efficienza energetica ricadono quindi i sistemi, i dispositivi e i componenti che consentono risparmi diretti ottenibili dal miglioramento dei consumi degli stessi apparati elettronici, oppure, in quanto tecnologia abilitante, risparmi indiretti in altri settori industriali, per esempio dispositivi per la gestione dell'energia degli edifici, per l'organizzazione della logistica e altro ancora.

L'idea di individuare nelle tecnologie ICT-based e Web-based un'opportunità per favorire l'incremento dell'efficienza energetica è un fatto relativamente nuovo che punta a risolvere l'incoerenza tra il modello tradizionale di sviluppo economico e la necessità di un continuo incremento dei consumi energetici. Risolve nel concreto l'esigenza di monitorare i consumi, come ha avuto occasione di sottolineare **Davide Castiglioni**, vice president Emea di Whirlpool, a proposito dei progetti che hanno interessato la sede operativa di Comerio in provincia di Varese: "Oltre alle azioni dirette per il risparmio energetico abbiamo avuto notevoli benefici dal nostro sistema di misurazione on line dei consumi: monitorandoli costantemente possiamo infatti individuare dove agire e come comportarci. Questo, di per sè, ci permette di risparmiare circa il cinque per cento sui consumi".

L'ambito industriale è ricco di spunti. Un impianto di aria compressa ha un consumo nascosto molto elevato se è lasciato funzionare a una pressione superiore a quella necessaria per le lavorazioni in atto. Lo stesso vale per un tornio o un macchinario equivalente se non è dotato di dispositivi che regolano l'alimentazione in funzione dell'utilizzo.

La regola d'oro è che per risparmiare energia bisogna aumentare l'efficienza riducendo al massimo le inefficienze. "Introdurre i led, cambiare i motori e inserire gli inverter è necessario, ma è importante solo se fatto dopo un'attenta analisi della situazione dell'impianto e un accurato esame dei cicli produttivi - afferma **Roberto Turcato**, direttore commerciale di REEL - una volta identificati gli interventi da eseguire occorre ricordarsi che un fermo macchina, un ricambio strategico non disponibile e la manutenzione straordinaria sono inefficienza. Solo l'introduzione di sistemi Industry 4.0 ready



capaci di monitorare ogni singola macchina e di fornire preventivamente le indicazioni per gestire la manutenzione ordinaria possono portare al vero risparmio sull'energia in azienda”.

Il caso particolare degli edifici

Guardando agli edifici, dove il potenziale di risparmio energetico è molto alto, il percorso dell'efficienza assume una connotazione tutta particolare: “Il miglioramento dell'efficienza energetica negli edifici rappresenta per le aziende di ogni tipo un'importante opportunità per il recupero di risorse destinate ai costi operativi e per la riduzione del total cost of ownership degli immobili. Utilizzare tali risorse per interventi di ulteriore efficientamento permette di attivare un processo virtuoso di progressiva riqualificazione energetica. Per realizzare questo obiettivo strategico, è fondamentale dotarsi di un sistema informativo che consenta di integrare le informazioni relative all'area energia (bollette, classe energetica, parametri di funzionamento e di consumo, ecc.) con i dati relativi all'anagrafica tecnica degli immobili (consistenza edile ed impiantistica, volumi, ecc) e con le informazioni di natura organizzativa (gestione degli spazi e delle persone, destinazioni d'uso degli spazi, ecc). Solo in questo modo diventa possibile eseguire facilmente analisi comparative tra più edifici, confrontando i consumi in base a key performance indicators, come il consumo per metro quadro, il consumo per metro cubo o il consumo per addetto o per posto letto”, afferma **Marco Desideri**, direttore tecnico di Infocad.FM.

L'utilizzo delle informazioni

Esistono strumenti che consentono di controllare l'efficienza energetica degli impianti e di interi edifici individuando in tempo reale le criticità presenti e segnalando immediatamente al personale even-

tuali anomalie, così da evitare sprechi di energia. Le segnalazioni spesso viaggiano via email o sms. L'energia può essere misurata nelle sue diverse forme (elettrica, termica, meccanica, frigorifera, ecc.) esattamente come possono essere misurati i fluidi utilizzati nei vari impianti (acqua, gas natural, liquido refrigerante, vapore, ecc) e qualsiasi variabile rilevabile dal campo (temperature, umidità, pressione, luce, stato antincendio, videosorveglianza, chiusura porte, stato gruppi elettrogeni, statu UPS, caldaie, gruppi frigo, ecc.). I dati raccolti hanno una duplice valenza: da una parte possono attivare alert che consentono interventi immediate di sicurezza e risparmio. Dall'altra si prestano a quella 'elaborazione intelligente' che permette di metterli a valore anche nel marketing. È significativo a questo proposito il racconto di un energy manager durante una Energy Management Conference di Soiel: “Una catena di paninerie voleva trasferire ai clienti un messaggio green legato al buon uso dell'energia e all'impegno contro l'inquinamento, facendone una leva competitiva nei confronti della concorrenza. Nella mente dei creativi la lampadina si è accesa quando l'energy manager, basandosi sull'elaborazione dei dati raccolti, ha saputo calcolare il costo energetico del processo di produzione di ogni singolo panino, tenendo conto per ciascun prodotto dei tempi di lavorazione e delle modalità di cottura dei vari ingredienti”.

Prontuario di risparmio energetico

L'efficienza energetica, assieme alla riduzione degli sprechi, è un sistema per abbattere i costi fissi aziendali legati al consumo di energia. Esistono però anche altri sistemi adottabili in prima battuta, e senza alcun investimento vista la loro semplicità. Uno di questi si chiama **interrompibilità** e più che in un servizio consiste in un'opportunità per le aziende con alti consumi energetici. Si tratta di una prassi prevista dalla legge 10/06 in base alla quale un'impresa può beneficiare di una scontistica interessante sulla fornitura di luce o gas in cambio della disponibilità a essere 'interrompibile', cioè staccata dalla rete nel caso in cui il distributore abbia la necessità di dirottare l'energia altrove. Poter interrompere le forniture consente a società responsabili della trasmissione di energia come Terna o della distribuzione del gas come Snam Rete Gas Spa di fronteggiare al meglio i picchi di domanda, ad esempio in estate quando si registra un forte consumo di elettricità a causa dell'uso massiccio di condizionatori d'aria. L'interrompibilità offre un risparmio non trascurabile a un'azienda energivora, ma per non correre rischi elevati nel caso di interruzione della



© JJAVA - fotolia.com

fornitura (eventualità remota ma non impossibile) occorre dotarsi di un'adeguata infrastruttura e di sistemi UPS che suppliscano almeno al fabbisogno minimo dell'azienda.

Sempre in tema contrattuale c'è la possibilità di **ri-negoziare le condizioni di fornitura**, per esempio nella parte che riguarda la potenza impegnata nella diverse fasce orarie della giornata. I superi comportano penali molto care, ma anche lasciare potenza inutilizzata è un costo. Si può arrivare a ridurre il costo della bolletta elettrica, a parità di consumi, semplicemente diminuendo il valore della massima potenza disponibile. Prima però bisogna eliminare i picchi di consumo, per esempio quello di accensione che si verifica all'inizio di un turno quando le macchine vengono accese tutte assieme: accenderle separatamente una dopo l'altra evita il picco. A volte i contratti sono di difficile lettura e il fornitore è poco disponibile al dialogo: meglio allora **cambiare fornitore di energia** contando sulle opportunità offerte dal mercato libero che ha messo in concorrenza i vari operatori.

Infine non tutti sanno che la legge prevede **agevolazioni sulle accise** relative all'energia elettrica. Tali accise non sono dovute nel caso delle aziende energivore: scoprirsi nella possibilità di beneficiare di queste agevolazioni permette di ridurre i costi fissi in tempi rapidi a costo zero.

Efficienza e IoT

Il mondo energy è investito in pieno dalla diffusione dell'IoT, l'Internet delle cose, per le sue applicazioni nella misurazione e nel monitoraggio dei consumi energetici, oltre che nell'integrazione delle fonti rinnovabili (fronte in cui l'IoT si dimostra molto efficace).

Nel campo dell'efficienza energetica, l'Internet of Things è infatti il punto di partenza di sistemi avanzati di monitoraggio che vanno oltre l'analisi dei big data e abilitano decisioni immediate e dinamiche, per arrivare a oggetti in grado di suggerire autonomamente la decisione migliore. In uno scenario di IoT, una diagnosi energetica si trasforma da fotografia statica in lettura attiva dei consumi energetici. Come ha sottolineato **Mauro Annunziato** di ENEA al convegno sull'Internet of Things organizzato da Soiel, lo sviluppo di tecnologie IoT sta abilitando di fatto la diffusione dell'efficienza energetica e l'integrazione con le fonti energetiche rinnovabili; questo grazie alla disponibilità di dati ovunque generati attraverso i sistemi di energy intelligence e la possibilità di interventi dinamici. L'IoT in campo energy aiuta a superare i vincoli di tempo e di spazio che limitano la precisione della scelta decisionale.



Rinnovabili, smart grid ed energia digitale

Se i sistemi IoT rendono più semplice l'integrazione delle fonti rinnovabili, queste ultime stanno facendo passi avanti e si diffondono le smart grid, le reti intelligenti di distribuzione dell'energia, rese più interessanti dalla tecnologia dei sistemi di accumulo. Secondo **Niccolò Teodori**, Ceo di Elemize Technologies: "I costi energetici stanno diventando sempre più complessi, ma anche la bolletta cambia struttura e così anche gli incentivi sulla produzione di energia rinnovabile, rendendo molto complicato fare stime economiche di medio-lungo periodo. Le aziende devono puntare sull'utilizzo di tecnologie e processi che consentano di aumentare non solo la loro quota di autonomia dalla rete, come l'approvvigionamento di energia prodotta localmente, ma anche il loro grado di flessibilità e di sicurezza, attraverso l'investimento in sistemi di accumulo di nuova generazione. Da parte nostra, diamo alle imprese la possibilità di ottimizzare automaticamente e in tempo reale il loro profilo di interazione con la rete, al fine di minimizzare i costi energetici e sbloccare nuove fonti di ricavo derivanti dall'offerta di servizi di rete in forma aggregata. Oggi il mercato energetico si sta evolvendo per consentire una partecipazione sempre maggiore dell'energia distribuita: le imprese devono diversificare i propri approvvigionamenti con fonti rinnovabili e sistemi di storage e abbracciare le nuove opportunità offerte dall'energia digitale".

www.sap.com/italy

LA SFIDA 'DATI' PER LE PMI

Diventa sempre più difficile capire come estrarre valore dalla crescente mole di dati. Le proposte di SAP.

Sono 3.000 i clienti italiani della piattaforma SAP Business One dedicata alle PMI, e la loro crescita anno su anno continua a registrare tassi a due cifre, così come è stato nel 2016 con un +15%. Questo lo stato della diffusione della soluzione nel nostro Paese emerso al tradizionale SAP Business One Forum 2017. Tema centrale della manifestazione, la trasformazione digitale che oggi vuol dire affrontare in modo nuovo il rapporto con i dati che oggi confluiscono in azienda e rappresentano la nuova risorsa da cui trarre valore.

IL RISCHIO DELL'ABBONDANZA

Tre le fonti di dati alle quali le aziende oggi devono far fronte, secondo **Adriano Ceccherini**, general business director di SAP Italia: "Prodotti e servizi sviluppati dalle aziende che gra-



Adriano Ceccherini, general business director SAP Italia

zie all'IoT genereranno mole di dati molto superiori rispetto a quelli che oggi fanno riferimento alla sensoristica più tradizionale. Il mercato con volumi di dati destrutturati che arrivano in modo esplicito e implicito dai clienti attraverso social media, posta elettronica, contact center, soluzioni di collaborazione e altro. L'azienda che nel nuovo contesto dell'industria 4.0 troverà nuove informazioni da analizzare per rendere più efficace il proprio business".

E' un nuovo scenario in cui la piccola impresa fatica a orientarsi: "I dati sono molti e variegati e generalmente non si sa come utilizzarli. Per questo è fondamentale dotarsi di una tecnologia che consenta di semplificarli, estrarre pattern di co-

noscenza significativi e utili per il proprio business".

Raccogliergli in modo semplice non è però sufficiente, vanno elaborati in fretta, in real time, prima che si verifichino determinati fenomeni o, per riuscire a inserirsi nel modo corretto nei trend di mercato: "Proporre innovazione alle PMI non può solo significare riorganizzare e rendere efficienti i processi, ma sfruttare tutto ciò che arriva dalla miniera dei dati per metterli velocemente in relazione con i processi di business". Se la risposta SAP in termini di velocità anche per le PMI si chiama Hana - la tecnologia in-memory nata nei contesti enterprise - Business One consente di estrarre contenuti significativi per il business in modo semplice. "Lo sforzo fatto da SAP con Business One è quello di pensare in grande attraverso Hana che supporta le soluzioni implementate nelle aziende grandi e molto grandi, ma che oggi è in grado di scalare verso il basso dal punto di vista della fruibilità e della possibilità di investimento, senza rischiare di banalizzare il prodotto. Non uno scherzo in termini ingegneristici".

R.V.

www.gft.com/it

IL NUOVO HEAD QUARTER DI GFT ITALIA

Confermata la presenza a Milano per una realtà che continua a crescere.

Il provider di servizi IT per il settore finanziario GFT ha inaugurato il nuovo head quarter della filiale italiana confermando la sua presenza a Milano: "Abbiamo registrato crescita molto importanti da quando l'azienda è entrata nel nostro Paese, grazie a un'acquisizione, nel 2013. A fine 2016 eravamo in 600, di questi 170 persone sono state assunte nel corso del 2016, e ora siamo già diventati circa 700", ha orgogliosamente raccontato **Alfio Puglisi**, managing director di GFT Italia.

La società di origine tedesca a livello globale è presente in dodici Paesi e conta su una forza di 5.000 persone interne e prevede di raggiungere ricavi consolidati per 450 milioni di euro nell'anno fiscale 2017, mentre

l'obiettivo per il 2020, tra poco più di tre anni, è arrivare a 800. Un obiettivo ambizioso quindi che la nuova CEO dell'azienda **Marika Lulay** ha così spiegato: "Siamo sempre stati all'avanguardia dell'innovazione e oggi crediamo di avere le soluzioni giuste per rispondere alla maggiore esigenza di qualità che arriva dai nostri clienti. Temi come blockchain e intelligenza artificiale sono centrali per il futuro del settore finance e li stiamo presidiando con importanti investimenti e relazioni che vanno in ogni direzione dalle startup più creative ai laboratori di ricerca più all'avanguardia".

APERTA ALL'ECOSISTEMA DI PARTNER E CLIENTI

La scelta di aprire la nuova sede in una zona di recente riqualificazione postindustriale di Milano non risponde solo alla logica di continuare a essere presenti nella città che ospita le sedi centrali dei principali gruppi bancari del Paese e uffici importanti degli altri. Secondo GFT, infatti, Mi-



Un momento dell'inaugurazione del nuovo head quarter di GFT Italia

lano in questi anni ha riconquistato un ruolo importante in Italia e nel mondo sia in ambito culturale sia come terreno fertile per l'innovazione e per le nuove opportunità delle giovani generazioni. L'esperienza del nuovo spazio lavorativo è quindi funzionale a un lavoro che si confronta con le sfide della contemporaneità: la scommessa della nuova sede di GFT è quella di dare forma a una nuova progettualità aperta all'ecosistema di partner e clienti in un ambito 'im-materiale' come quello dell'Information Technology.

R.V.

emea.fujitsu.com/scanners

DUE NUOVI SCANNER FUJITSU PER ALTI VOLUMI

Presentati da PFU (EMEA) Limited per le aziende che vogliono digitalizzare in modo sistematico le informazioni utili ai processi di business.

Trasformare in digitale i documenti delle più diverse tipologie che arrivano in azienda. E' questo il compito dei due nuovi scanner documentali fi-7600 e fi-7700 presentati nelle scorse settimane da PFU (EMEA) Limited, controllata Fujitsu, in grado di gestire documenti di diverso spessore, materiale e formati, fino alla dimensione A3. Si tratta di due modelli dedicati ad ambienti di produzione ad alto volume che includono un processo di acquisizione istantaneo con prestazioni pari a 100 ppm, e quindi 200 impression per minute per stampe fronte/retro (in caso di documenti A4 orizzontali, a colori, con risoluzione fissata a 200/300

dpi), e sono ottimizzate per una gestione centralizzata delle scansioni e una produttività giornaliera fino a 30.000 documenti.

IL POSIZIONAMENTO DI MERCATO

“I due scanner sono stati posizionati per supportare qualsiasi azienda, incluse quelle del settore pubblico, finanziario e sanitario, così come i fornitori di servizi di business process outsourcing, che devono trasformare i loro processi di business o per ragioni di competition o per ragioni dei compliance e che oggi stanno attivando importanti progetti di conversione del loro flusso documentale basato su supporto fisico - ha spiegato **Lorenzo Todeschini**, branch manager & legal representative - PFU (EMEA) Limited. Particolarmente interessate a questi nuovi scanner sono le aziende mid-size che al 60% non hanno ancora iniziato a digitalizzare in modo sistematico le informazioni utili al business”. Il target di mercato, secondo il vendor, sono quindi tutte quelle aziende che hanno a che fare con un volume di



Lo scanner documentale Fujitsu fi-7600 può gestire fino a 30.000 scansioni giornaliere.

documenti significativo che riportano al loro interno informazioni di business che devono essere estratte velocemente per essere integrate nei processi aziendali. “Possono essere installati in singoli dipartimenti, come vendite o marketing e altri, o in aree di produzione espressamente dedicate all'acquisizione dati”.

Il modello fi-7600 prevede la modalità di alimentazione ADF (automatic document feeder) mentre lo scanner fi-7700 prevede anche l'alimentazione piana grazie al piano di vetro che permette di acquisire documenti fragili o fuori formato. L'integrazione con il software PaperStream fornisce una soluzione completa che assicura alta qualità di elaborazione dell'immagine, automazione delle procedure e inserimento non presidiato di documenti eterogenei. **R.V.**

www.microsoft.com/italy

LO SMART WORKING SECONDO MICROSOFT TEAMS

Presentata in Italia la nuova soluzione per la gestione del lavoro collaborativo.

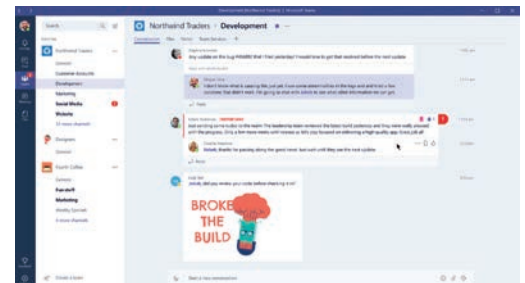
A pochi mesi dal lancio, sono già oltre 50.000 le organizzazioni a livello globale che fanno leva su Microsoft Teams, il nuovo servizio di collaborazione basato su chat disponibile per gli utenti business in modo integrato nella piattaforma di produttività cloud Office 365. In Italia lo stanno provando oltre 1.800 aziende ed emerge un crescente interesse da parte delle PMI.

“Lo scenario lavorativo è in costante evoluzione e anche la normativa italiana sta recependo questi importanti cambiamenti. Si sta perciò affermando un nuovo modo di lavorare più moderno e flessibile, che consente di conciliare al meglio priorità professionali e personali, lavorando in azienda o fuori, anche grazie al sup-

porto strategico della tecnologia - dichiara **Paola Cavallero**, direttore generale di Microsoft Italia. Siamo impegnati da sempre nell'aiutare le persone e i team a realizzare il proprio potenziale e la nostra piattaforma di produttività cloud Office 365 intende offrire strumenti utili per raggiungere in modo efficace i propri obiettivi, gestendo al meglio il work-life balance”.

COME FUNZIONA

Microsoft Teams connette persone, conversazioni e contenuti e offre gli strumenti utili ai team per collaborare. Da sottolineare come particolarmente interessanti, tra le tante funzionalità, l'integrazione con la posta elettronica, la possibilità di fare chiamate e call via mobile con opzioni di videochiamata ora disponibili su Android e presto su iOS e Windows Phone, l'esperienza di meeting con funzionalità di pianificazione in agenda, le notifiche da diversi canali informativi consultabili attraverso l'Activity Feed e la possibilità di aggiungere bot nei canali per supportare le chatbot.



Un esempio di conversazione tra colleghi gestita da Microsoft Teams

“Microsoft Teams vuole raggiungere quattro obiettivi chiave - racconta Cavallero. Il primo è offrire uno strumento di messaggistica istantanea in linea con le esigenze dei team di oggi; inoltre, grazie all'integrazione con le applicazioni di Office che le persone utilizzano tutti i giorni vuole essere un hub per il lavoro in team che facilita il recupero delle informazioni; permette la personalizzazione seguendo le linee guida aziendali o dei gruppi di lavoro e garantisce sicurezza supportando gli standard globali come SOC 1, SOC 2, EU Model Clauses, ISO27001 e HIPAA e sarà compliant con il Gdpr”. **R.V.**

www.lantechlongwave.it

LANTECH E LONGWAY UNISCONO LE FORZE

Le due aziende della system integration focalizzate sul networking si preparano così a un mercato sempre più centrato sui servizi.

Nelle scorse settimane c'è stata la prima uscita pubblica della nuova realtà nata dall'acquisizione di Lantech Solutions da parte di Longwave, società controllata dal Gruppo Zucchetti al 70%, che viene provvisoriamente identificata dal nome Lantech Longwave.

Si tratta di due realtà focalizzate sul mercato dei progetti ICT orientati al networking che hanno mantenuto un posizionamento e una base clienti distinta, ma che nei numeri sono invece molto simili. Lantech, nata nel 1995, annovera un team di circa 100 persone e nel 2016 ha fatturato intorno ai 20 milioni di euro; Longwave, attiva dal 2001, ha 110 dipendenti e l'anno scorso ha raccolto 21 milioni di euro di ricavi. "Lo

scenario di mercato dei prossimi anni grazie al cloud si baserà sempre più su un'ampia offerta di servizi specializzati e quindi abbiamo unito le nostre competenze di eccellenza su mercati anche diversificati in modo da fare 'massa critica' per affrontare al meglio le nuove logiche business", ha dichiarato **Lello Lolli**, amministratore unico di Longwave, che ha aggiunto: "Il settore dei system integrator operativi nel networking nei prossimi due tre anni vivrà un processo di consolidamento inevitabile".

DUE REALTÀ AUTONOME IN SINERGIA

Le due aziende continuano oggi a operare in modo autonomo iniziando a mettere a frutto tutte le sinergie possibili: "Le due organizzazioni commerciali sono già allineate e ogni giorno anche i clienti apprezzano il valore di un'offerta più ricca e completa", ha spiegato **Nicola Barbiero**, direttore commerciale & marketing di Lantech.

Lantech progetta e realizza infrastrutture di rete e di sicurezza e completa l'offerta con la suite di servizi



Da sinistra Nicola Barbiero, direttore commerciale & marketing di Lantech e Lello Lolli, amministratore unico di Longwave

remoti Lion (Lantech intelligence on network) supportati da un NOC di proprietà; è focalizzata sui mercati industria, servizi, sanità pubblica e PA centrale.

Longwave opera con le quattro linee di business Collaboration, Security, Networking e Datacenter & Cloud, e il suo processo di offerta si articola nelle quattro fasi assessment, design, deploy e support; con il marchio longwave.for.you fornisce un'offerta di servizi gestiti: backup.for.you, video.for.you; noc.for.you; drive.for.you. I suoi clienti operano principalmente nei mercati industria, servizi e retail. **R.V.**

www.it.jabra.com

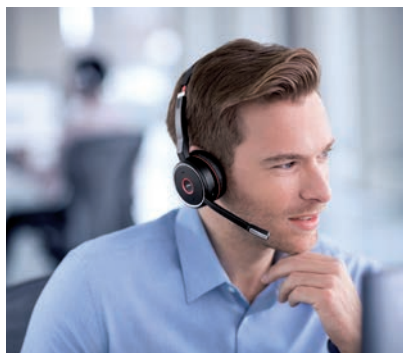
LE NUOVE CUFFIE JABRA PER IL LAVORO AGILE

La società lancia il nuovo modello Jabra Evolve 75 per consentire di svolgere l'attività lavorativa senza distrazioni.

"Dal nostro punto di osservazione possiamo dire che sul fronte dei progetti di 'lavoro agile' nelle grandi enterprise l'Italia oggi è più avanti degli altri Paesi Europei", così **Umberto Serra**, major account manager della filiale italiana di GN Netcom, società che controlla il produttore delle cuffie audio Jabra. Un primato che ci può rendere orgogliosi, ma che può essere offuscato: "Il passaggio obbligato da una comunicazione incentrata negli uffici ancora sulla postazione telefonica fissa a un sistema di Unified Collaboration e Communication che cura una comunicazione a 360 gradi, compresa quella mobile, molto spesso per diversi motivi si rivela

un'esperienza frustrante". Una ricerca svolta dalla società su un campione di IT manager evidenzia il fatto che i sistemi UCC sono scarsamente utilizzati dal personale, difficilmente rispondono alle esigenze degli utenti perché hanno una bassa qualità percepita e, inoltre, il ROI identificato a inizio del progetto è in realtà difficile da raggiungere.

In questo contesto la capacità di concentrazione del personale che deve quotidianamente comunicare e collaborare con colleghi, clienti e partner è in realtà un fattore determinante



anche sotto il profilo del successo del business.

PIÙ CONCENTRAZIONE PIÙ PRODUTTIVITÀ

Per garantire questo risultato Jabra ha recentemente rilasciato il nuovo modello delle cuffie della gamma top di offerta Evolve, che conta oltre 2,5 milioni di unità vendute in tutto il mondo, pensata per gli impiegati che sempre più si troveranno a interagire in ambienti di smart working. Si tratta della soluzione senza fili Jabra Evolve 75 che grazie alle funzionalità di cancellazione del rumore (active noise cancellation, ANC) e l'indicatore a led con opzione 'non disturbare' aiutano le persone a mantenere la concentrazione, soprattutto in ambienti rumorosi come gli uffici open space. Con un'estensione wireless di 30 metri per i portatili e di 10 per gli smartphone, le Jabra Evolve offrono flessibilità e libertà di movimento, senza il fastidio di rumori o interruzioni dovute a qualsiasi causa che possono condizionare negativamente la produttività. **R.V.**

www.veeam.com/it/

CHIUDERE I 'GAP' PER RESTARE COMPETITIVI

I risultati del Veeam Availability Report 2017 tra i limiti attuali delle aziende e le aspettative crescenti degli utenti.

Per 'availability gap' si intende la differenza che esiste tra la richiesta dell'utente di accedere continuamente ai servizi che danno corpo al suo business e ciò che la propria tecnologia è in grado di offrire.



Albert Zammar, vice president Southern Emea Region di Veeam Software

Un tema che viene affrontato nella sesta edizione del Veeam Availability Report 2017, condotto da Enterprise Strategy Group per conto di Veeam Software su oltre 1.000 IT manager di 24 nazioni, Italia compresa, evidenziando quindi l'impatto di questa criticità sulla digital transformation. "Lo scenario odierno mostra come le applicazioni mission critical di un'azienda siano sempre maggiori. Mentre 15 anni fa erano tipicamente solo il 5% di quelle presenti in un data center, sostanzialmente on premise, oggi si parla di circa il 67% anche per via della crescita dei servizi basati su web - spiega **Albert Zammar**, vice president Southern Emea Region di Veeam Software. Parliamo di utenti che hanno bisogno di un accesso sempre attivo e che non tollerano disservizi, considerata l'importanza di poter comunicare costantemente e la presenza di nuovi canali come i social".

UNA SOLIDA BASE PER LA DIGITAL TRANSFORMATION

Ecco che mentre l'IT si conferma un servizio fondamentale per un corretto funzionamento del business aziendale, l'82% degli intervistati ammette la presenza di un divario tra le aspettative delle linee di business e cosa le infrastrutture IT riescono effettivamente a garantire.

"Noi supportiamo le aziende nel colmare questo 'availability gap' al quale si somma anche un 'protection gap'.

La capacità di recuperare dati persi è infatti considerata insufficiente rispetto ai livelli di servizio per il 77% degli intervistati", prosegue Zammar. L'impatto stimato sul business delle aziende intervistate è in media di 21,8 milioni di dollari, con un aumento dei costi anno su anno del 36%, proprio perché continua a crescere il numero di applicazioni e di server critici presenti nei data center. "L'impatto riguarda anche la perdita di fiducia dei clienti così come dei dipendenti, con la necessità di riallocare risorse al ripristino dei servizi. Per non parlare dei danni all'integrità del marchio", aggiunge Zammar.

Tutto questo si inserisce più in profondità nel discorso della digital transformation, che il 69% delle realtà intervistate ritiene fondamentale per il futuro della propria azienda. Quasi tre quarti degli intervistati ammette che questa trasformazione dipende proprio dall'alta disponibilità delle infrastrutture.

"Ecco che per noi è necessario che le aziende eseguano un assessment molto dettagliato della rispettiva infrastruttura immaginando cosa accadrebbe se uno o più servizi non dovessero funzionare. Quindi valutare gli SLA e i meccanismi di recupero del dato e del servizio. E poi adottare soluzioni di alta disponibilità in ottica multi cloud, in un contesto dove la maggior parte delle aziende sta considerando sempre più l'opzione di cloud ibrido", conclude Zammar. **P.M.**

www.sas.com/italy

PIÙ APERTURE CON SAS VIYA

La soluzione che arricchisce la piattaforma SAS9 presentata all'evento 'Analytics drives Everything'.

Aperta alle API e ai diversi linguaggi di programmazione, SAS Viya aumenta le proprie capacità di reporting e discovery interattivi, statistiche, machine learning, data analytics in streaming, forecasting, ottimizzazione ed econometrics. Rivolta a business analyst, data scientist e sviluppatori, l'architettura permette di ottenere insight dai big data e dai dati in-memory creando asset ana-

litici esportabili. SAS Viya è cloud-ready, scalabile, open e adatta a tutti i livelli di competenza sugli analytics. La soluzione è stata tra le novità al centro del recente SAS Forum 2017, dedicato quest'anno al tema 'Analytics drives Everything' per evidenziare un contesto dove gli oggetti con cui interagiamo ogni giorno stanno diventando sempre più intelligenti: "Il passaggio definitivo alla trasformazione digitale è un processo creativo che comporta un salto culturale, prima ancora che tecnologico. Se oggi collaborazione, apertura, conoscenze trasversali e nuove competenze cresceranno di pari passo con le tecnologie più avanzate, sarà possibile costruire ciò che fino a ieri era inimmaginabile"

ha dichiarato **Marco Icardi**, regional vice president di SAS.

SAS9 PIÙ RICCO

"SAS Viya è SAS con qualcosa in più. Ha un'interfaccia intuitiva, è sviluppata su cloud e Web HTML5, quindi è adatta ad un pubblico più ampio", ha dichiarato Tony Baer, principal analyst di Ovum, "Si tratta di una rivisitazione della classica piattaforma SAS e con la sua forte focalizzazione sul machine learning, ci fornisce quelli che definiamo smart analytics". Da oggi l'architettura si arricchisce e completa la piattaforma SAS9 per soddisfare le esigenze di ogni profilo professionale. Le soluzioni SAS Visual Analytics e SAS Visual Statistics sono ora disponibili su SAS Viya. **R.V.**

www.coretech.it

CORETECH: È LA SOMMA CHE FA IL TOTALE

Al Partner Tech Summit il distributore a valore ha presentato la strategia per il futuro, che lo vede sempre più attivo in ambito cloud.

Un atteggiamento positivo e razionale e molte relazioni sono gli elementi fondamentali per avere successo in un business complesso e competitivo come quello IT, come ha detto **Claudio Agnesani**, Tech & Channel Manager di CoreTech, distributore a valore che da sempre si pone l'obiettivo di essere un punto di riferimento unico e affidabile per gli operatori del canale ICT - dai system integrator ai VAR (value added reseller), dagli sviluppatori agli MSP (managed service provider), dalle software house alle web agency... - nel corso del Partner Tech Summit organizzato nel mese di maggio: "per continuare a crescere bisogna muoversi in maniera sistematica, ampliando costantemente l'offerta e le competenze messe in



Claudio Agnesani, Tech & Channel Manager di CoreTech

campo. Una ricetta che siamo i primi a mettere in campo, come testimoniano la nostra continua attività di scouting, che ci porta a stringere sempre nuove partnership con i vendor più innovativi, e i servizi ad alto valore aggiunto che rendiamo disponibili, oggi sempre più focalizzati sul cloud, che rappresenta la vera sfida che devono affrontare oggi gli operatori di canale, se non vogliono farsi travolgere dai giganti internazionali".

INNOVAZIONE CONTINUA

Il Partner Tech Summit di CoreTech è stata un'occasione di networking e approfondimento tecnico, accompagnata anche da parentesi ludiche e ricreative, nel corso della quale hanno

portato il loro contributo partner tecnologici storici della società - come GFI Software, HPE e Kerio - e di recente acquisizione, come Dr.Web, un antivirus non basato su firme, e MailStore, soluzione di ultima generazione per l'archiviazione delle mail. Ampio spazio è stato poi dato a Sygma, la piattaforma cloud based realizzata da CoreTech per consentire agli operatori di canale di organizzare, gestire, velocizzare e misurare in modo efficace, semplice e veloce il proprio lavoro. "Un numero crescente di operatori di canale ha capito che i servizi gestiti sono il futuro, ma temono di dover affrontare costi e complessità eccessivi - commenta Agnesani. Sygma offre sia la possibilità di gestire vari servizi cloud da un'unica console in modo semplice, veloce e sicuro, sia di metterla a disposizione dei propri clienti, se questi desiderano gestire i servizi implementati in autonomia". CoreTech si conferma quindi un provider di nuova generazione, capace di fornire soluzioni professionali e servizi best in class per qualsiasi tipo di architettura, on premise, cloud o ibrida. **R.C.**

www.equinix.com

L'INTERCONNECTED ORIENTED ARCHITECTURE DI EQUINIX

Il cloud provider, che ha recentemente acquisito i data center americani di Verizon, punta a espandersi anche nel nostro Paese, ritenuto strategico.

Da settembre sarà ufficialmente disponibile anche a Milano Equinix Cloud Exchange, la piattaforma che consente l'interconnessione on-demand e con accesso diretto a più cloud e a più reti in tutto il mondo. "Milano, insieme a Stoccolma, si aggiunge ai cinque mercati europei già attivi (Amsterdam, Dublino, Francoforte, Londra, Parigi e Zurigo) - ha commentato **Eric Schwartz**, presidente Emea di Equinix nel corso dell'annuncio ufficiale. L'ampliamento della disponibilità di Equinix Cloud Exchange significa ampliare la capacità delle aziende di accedere

a una connettività cloud privata e a bassa latenza, senza utilizzare l'Internet pubblico o una WAN privata". "Milano rappresenta il cuore economico dell'Italia ed è al centro di un'area che si colloca al terzo posto in Europa per prodotto interno lordo complessivo - ha evidenziato a sua volta **Roberto Cazzetta**, marketing director Switzerland e Italy della società. Inoltre, dalle nostre analisi risulta che ormai il 40% delle aziende italiane utilizza qualche forma di cloud, una percentuale più che doppia rispetto alla media europea, che si attesta intorno al 19%. Equinix Cloud Exchange offre connessioni dirette basate su software a più servizi cloud da una singola porta fisica sia Layer 2 sia Layer 3, in modo che le aziende possano facilmente accedere ai servizi basati su cloud. L'offerta di connessioni in tempo reale fornisce quindi tutta la flessibilità necessaria per aggiungere o togliere servizi in base alle reali esigenze di business". Nell'area milanese diventeranno quindi operativi 3 data center, denominati IBX (Internationa Business Exchan-





Eric Schwartz, presidente Emea di Equinix

ge), infrastrutture di co-location di tipo carrier-neutral perfettamente integrati con la rete di IBX Equinix presenti nel mondo - più di 150 strutture dislocate in 41 mercati. Questo consentirà alle aziende di scegliere servizi di rete tra più di dieci network service provider nazionali e internazionali, e tra i servizi cloud proposti da oltre 60 cloud provider. **R.C.**



Gabriela Galati
Fondatrice e Direttrice
di ECCENTRIC Art & Research

info@ec-centric.eu 
www.ec-centric.eu 

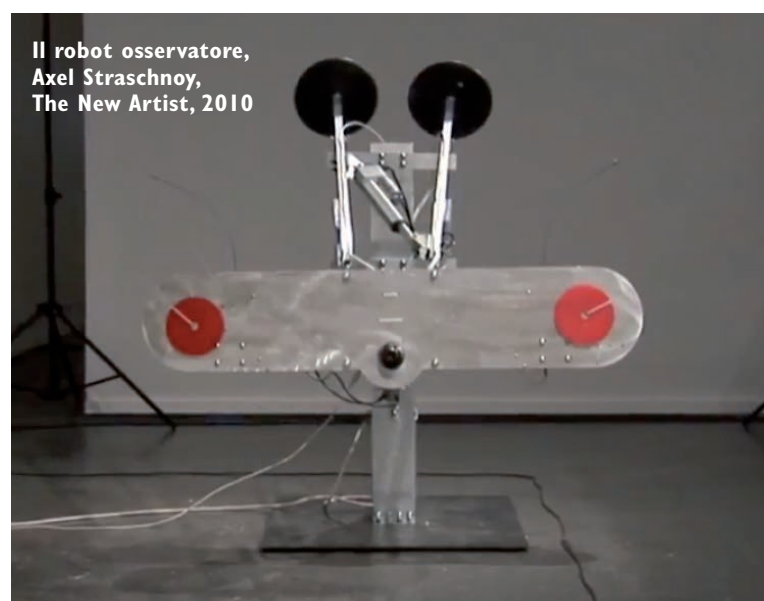


ARTE PER LE MACCHINE?

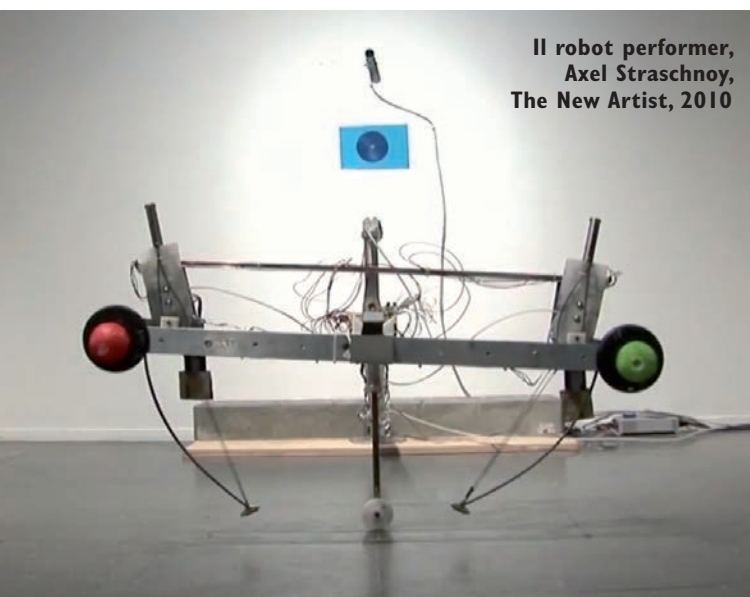
The New Artist è un progetto di ricerca collaborativo, diretto da Axel Straschnoy durante la sua fellowship presso STUDIO in collaborazione con ricercatori e ingegneri del CMU Robotics Institute della Carnegie Mellon University di Pittsburgh.

L'obiettivo di questo progetto è creare un'arte 'puremento robotica': vale a dire l'arte fatta dai robot per i robot. In The New Artist ci sono dunque due robot che interagiscono. Uno è un 'performer', che si impegna in una sorta di ballo 'hopping' (saltellando); l'altro è un 'osservatore', che guarda in modo responsivo l'esecutore. L'osservatore utilizza un software di intelligenza artificiale per 'giudicare' l'estetica della danza dell'esecutore, mentre l'esecutore cerca di ingraziarsi il pubblico-robot monitorando attentamente l'atteggiamento e la postura.

Quest'opera affronta diverse domande sull'intelligenza artificiale, e altre che si stanno ponendo da tempo nella teoria dei media: che l'arte possa essere fatta da entità non umane è già evidente - per esempio, e solo per nominare uno caso recente, il robot Paul-A incluso nella mostra di Goshka Macuga presso la Fondazione Prada di Milano



**Il robot osservatore,
Axel Straschnoy,
The New Artist, 2010**



**Il robot performer,
Axel Straschnoy,
The New Artist, 2010**

lo scorso anno, che disegnava senza sosta - ma ha senso pensare a un'arte per non-umani? Nel caso di The New Artist, anche se il robot 'che guarda' utilizza un software che gli permette concretamente di percepire e registrare i movimenti, l'opera nel suo insieme rimane sempre un'opera per umani.

Tuttavia - benché suoni surreale - esiste un campo teorico che cerca di pensare che gli esseri umani non siano gli unici a cercare, o persino avere bisogno di bellezza, e quindi pensa a una estetica dal punto di vista degli animali, come per esempio la ricerca accademica di Wolfgang Iser 'Animal Aesthetics'. Grazie a The New Artist siamo quindi portati a chiederci, cercando di uscire dal nostro umano-centrismo, se non stiamo proiettando i nostri desideri e necessità, estetiche in questo caso, sui non-umani, animali o macchine che siano.

Il video dell'interazione tra il robot performer e il robot osservatore si può vedere a questo link: <http://www.ec-centric.eu/index.php/project/axel-straschnoy/>



Cristina Dal Monte

Digital strategist

Si occupa di digital marketing dal 1995. In questo ambito ha lavorato in diversi ruoli per aziende quali Virgilio-Matrix, Telecom Italia e Gruppo Mondadori

 cristina.dalmonete@soiel.it

IL ROI NEL DIGITAL MARKETING

“NON TUTTO CIÒ CHE CONTA PUÒ ESSERE CONTATO E NON TUTTO CIÒ CHE PUÒ ESSERE CONTATO CONTA”. ALBERT EINSTEIN.

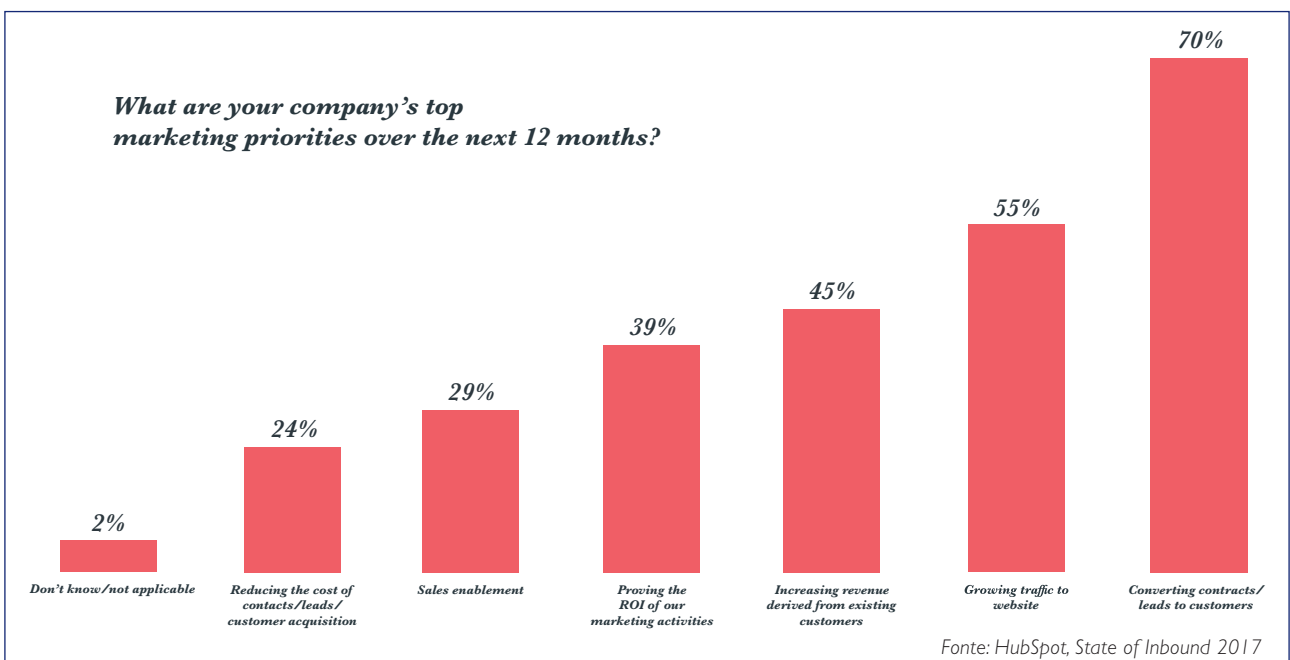
Come ormai sappiamo il digitale, grazie alla sua natura multi device e multi canale, ha introdotto una complessità di analisi che non permette alle aziende di calcolare facilmente il ritorno d'investimento delle attività realizzate. La difficoltà è data dal fatto che è necessario gestire una grande quantità di dati provenienti da numerose fonti, con KPI non sempre omogenei e piattaforme di marketing automation complesse che devono integrarsi, laddove presenti, con i sistemi CRM, ma anche con dati qualitativi d'importanza

strategica, che non è facile conciliare con i dati quantitativi raccolti. Questa difficoltà è una delle più discusse dai marketing di tutte le aziende, come rivela l'ultimo report State of Inbound 2017 di HubSpot per realizzare il quale sono state intervistate oltre 6.000 organizzazioni sparse in tutto il mondo.

Uno scenario in continuo cambiamento

Per il 40% degli intervistati, fornire all'azienda il ROI delle attività mar-

keting è una delle priorità strategiche, parallelamente all'adozione di sistemi di marketing automation che permettano di gestire grandi quantità di dati in ingresso. Il 60% delle aziende ritiene infatti che le azioni di marketing svolte siano efficaci e, in particolare, ritiene che quasi la metà del successo sia imputabile alle azioni di inbound marketing che garantiscono il miglior ROI. Ma quali sono, guardando al futuro, le principali sfide che il marketing dovrà affrontare per avere successo in questo scenario? Parliamo di un media in



continuo mutamento; il sito e l'email, i 'tradizionali' canali digitali gestiti direttamente dalle aziende, non sono più i touch point primari da presidiare. Oggi i marketing manager devono confrontarsi con una varietà di canali, fra cui social network e piattaforme di publishing, che impongono di ridefinire le modalità di comunicazione e di valutazione delle performance della propria audience.

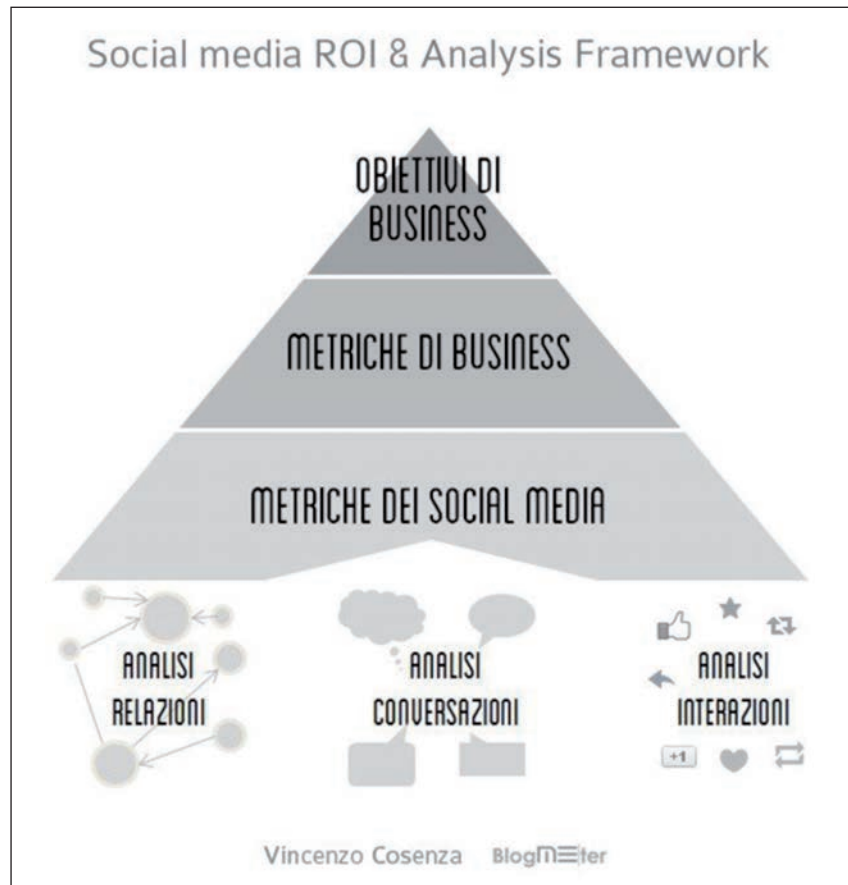
Video: non fermarsi solo ai view

Il video è la modalità di comunicazione più citata dagli intervistati del report, quale elemento strategico dirompente. Per molti marketer i video rappresentano il miglior canale di contatto con i clienti prospect, ma ripropongono ancora una volta il tema della valutazione del ROI. È sufficiente contare le view per misurare una buona distribuzione? In alcuni ambiti, per esempio nel B2B, un numero contenuto di visualizzazioni non è necessariamente un risultato negativo. Ma non è forse altrettanto importante sapere quanto tempo le persone hanno trascorso guardando un video? L'AKA retention (Attention Span Data Tracking) per questo formato di contenuto è, per le aziende che vogliono essere certe di catturare l'attenzione dei propri consumatori e dei pubblicitari che acquistano spazi, un dato molto importante quanto se non più delle view. Bisogna infine considerare l'engagement: share, retweet, like, iscrizioni, commenti, etc. È evidente che mettere insieme questi KPI per trarne un indicatore utile alla valutazione del ROI diventa arduo se non correlato a uno specifico obiettivo definito a priori.

Tecnologie poco diffuse...

Difficile valutarne i ritorni

Intelligenza artificiale, realtà aumentata e realtà virtuale sono parole chiave che circolano ormai da tempo nelle community di marketing e IT ma in azienda si ritiene che, fintanto che non saranno pervasive nella vita di tutti i giorni, sarà difficile valutarne il reale impatto sul business. Un caso concreto di ROI a oggi misurabile è quello delle chatbot: per esempio in termini di riduzione dei costi di contact center e incremento della produttività della forza lavoro. Ma sono ancora poche le



aziende che hanno integrato, almeno in Italia, in modo sistemico le chatbot nei propri servizi di customer care.

Sempre più complesso misurare i social

Per molti marketing manager i social media sono un male necessario. Milioni di persone vivono sui social e le aziende non possono esimersi dal seguirli. Purtroppo però ogni anno c'è un nuovo algoritmo, una nuova funzionalità, una nuova metrica, un nuovo social network da presidiare. Pochi in azienda hanno l'esperienza sufficiente per occuparsi di tutto e mantenere un buon controllo delle azioni che si svolgono in questi ambiti, rendendo particolarmente difficile valutarne quindi il ROI. È già da tempo che il numero di follower di una pagina Facebook non è più indicativo se non è correlato al valore dell'engagement degli iscritti, KPI a sua volta legato al numero di interazioni che gli utenti hanno con la pagina attraverso commenti, like e condivisioni.

Un buon punto di partenza per calcolare il ROI nel social media è sta-

to elaborato da Vincenzo Cosenza di Blogmeter Italia (vedi grafico 'Social media ROI & Analysis Framework').

Investire in competenze

Come abbiamo visto, tracciare e conoscere i propri consumatori in questo scenario risulta davvero complesso per la maggior parte delle organizzazioni. In assenza di dati certi e consolidati, si adotta la tattica try&error: si testano sul campo delle azioni il cui risultato, se risulta efficace per un determinato periodo, può considerarsi per qualche tempo valido ma non basta. Le aziende devono dotarsi di know how, strumenti e competenze per gestire questa nuova sfida che il mercato e i consumatori pongono. Eludere il tema della misurazione del ROI digitale affidandosi a formule matematiche conosciute o a KPI scontati, non permetterà alle organizzazioni moderne di vincere la sfida digitale.



Riccardo Montanari

NLP Trainer & NLP Coach

Certificato dalla Society of NLP di Richard Bandler. Possiede una vasta esperienza di NLP applicata alla vendita, alla negoziazione e al public speaking.



riccardo@riccardomontanari.com



www.riccardomontanari.com

DEFINIRE I PROPRI OBIETTIVI

PREPARARSI PER CHIUDERE L'ANNO CON LE IDEE CHIARE.

È un retaggio culturale che ci portiamo dietro probabilmente dai tempi della scuola. Quello di scandire l'anno in modo diverso rispetto al calendario tradizionale. A giugno finiva la scuola e in modo spensierato si andava in vacanza, per riprendere poi a settembre il nuovo anno. In qualche modo è lo stesso nel mondo del business. A giugno ci si trova comunque per forza di cose a tirare un pochino il fiato. Il ritmo gradualmente rallenta, per scemare poi ancora di più a luglio, tendendo poi allo zero nel mese di agosto. Credo sia questo, il periodo giusto dove ci si riorganizza, ovvero si capisce dove ci si trova e soprattutto dove si vuole andare, e ancora più importante, come.

Definire gli obiettivi

Definire i propri obiettivi è una cosa che andrebbe fatta all'inizio di ogni nuovo anno, ma ci sono sempre fattori esterni alla nostra responsabilità e capacità di controllo che influenzano ciò che ci eravamo prefissato. Per questo a giugno bisognerebbe 'aggiustare il tiro', con una correzione o comunque una revisione di quello che avevamo programmato.

Qual è lo scopo di definire uno o più obiettivi? Fare chiarezza nella propria mente. Quando faccio sessioni di Coaching con le persone infatti, e chiedo loro che cosa vogliono ottenere, spesso o addirittura sempre, mi viene detto quello che non vogliono. Andare via da una situazione, per proteggersi, è

la prima cosa che tendiamo a fare, ma portare l'attenzione su quello che non si vuole ci allontana ancora di più da quello che in realtà vorremmo. Affinché sia ben formato, un obiettivo deve avere precise caratteristiche. Intanto deve essere espresso in positivo ed esprimere un risultato invece che un processo. E quindi si deve esplicitare quello che si vuole, invece che quello che NON si vuole. Voler perdere peso ad esempio, esprime un processo, mentre pesare 75 Kg. identifica un risultato. L'obiettivo quindi, deve essere specifico, più diamo dettagli al nostro cervello infatti, più avremo chiaro quello che davvero vogliamo. Deve poi essere misurabile su base sensoriale, ossia cosa devo poter vedere, sentire, toccare o provare per sapere che l'obiettivo è stato raggiunto. Deve ovviamente essere realistico e definito in termini temporali, poiché la differenza fra un sogno e un obiettivo è una data di scadenza. Inoltre deve essere sotto la mia responsabilità il più possibile, cioè devo poterlo controllare al meglio, e infine deve essere ecologico. L'ecologia è diversa dall'etica, l'etica è ciò che è giusto o sbagliato, mentre l'ecologia è identificare la sostenibilità dell'obiettivo che voglio raggiungere.



Avere un metodo

Per strutturare al meglio la definizione degli obiettivi ci sono diversi strumenti. Spesso si sente infatti parlare del

metodo S.M.A.R.T., ma io personalmente ne preferisco un altro. Tra la fine degli anni 80 e gli inizi degli anni 90, Graham Alexander, Alan Fine e Sir John Whitmore diedero un significativo contributo a un metodo di definizione obiettivi che era stato in precedenza pensato, ma poco sviluppato. Il metodo G.R.O.W. 'Grow' in inglese significa 'crescere', ed è in questo caso un acronimo per identificare i passaggi in una definizione obiettivi. Vediamoli insieme.

G.

La G sta per 'goal', ossia obiettivo, e viene definita da quello che hai appena letto, ossia dal fatto che sia espresso in positivo, che sia misurabile, reale, specifico, definito su base sensoriale ed ecologico. Risponde alle domande "Cosa vuoi?" e "Perché lo vuoi?". Quest'ultima domanda è molto importante e potente, perché identifica lo scopo, il motivo per il quale si vuole raggiungere questo obiettivo.

R.

La seconda lettera sta per 'reality', realtà, e identifica la situazione in cui ti trovi ora. In pratica aiuta a prendere consapevolezza di quale sia il punto dal quale parti per raggiungere il tuo obiettivo, e risponde a domande molto precise come: "Dove ti trovi ora rispetto al tuo obiettivo" e ancora "Chi è coinvolto?" per passare poi a chiederti da chi o che cosa la situazione possa essere influenzata.

O.

La penultima lettera ha un ruolo importantissimo nella definizione degli obiettivi, e ha un duplice significato. La O sta infatti per 'ostacoli' ma anche per 'opzioni'.

Le domande che aiutano a rispondere a questa lettera sono molto importanti, poiché aiutano a identificare che cosa hai già fatto o che cosa stai facendo per raggiungere il tuo obiettivo. Inoltre, ti aiuta a riflettere su quali possano essere gli impedimenti, interni e/o esterni.

Infine, quali sono appunto le opzioni e/o soluzioni fra le quali poter scegliere per muoverti sempre di più e in fretta verso il tuo obiettivo.

W.

Decisamente la lettera più importante. Identifica il piano d'azione e quindi ciò che verrà fatto in concreto per raggiungere il proprio o i propri obiettivi. La W sta per 'way forward' (via da seguire) e ha ben quattro differenti significati: what (cosa), when (quando) who (chi) e will (volere).

Mettere nero su bianco

Un'altra cosa importante da tenere in considerazione è che tutto quanto hai appena letto, va scritto. Mi spiego meglio: tutto ciò che mettiamo per iscritto resta.

Definire un obiettivo con le modalità di cui sopra e metterlo poi per iscritto, ti permetterà di poterlo rileggere ogni volta che vorrai e capire se effettivamente stai facendo progressi. Inoltre, mettere quello che vuoi per iscritto,

"Non basta prendere un impegno, bisogna voler raggiungere un risultato con ogni fibra del proprio corpo"

ti permette di memorizzarlo in modo più profondo, poiché mentre scrivi, ciò che scrivi diventa parte dei tuoi processi neurologici e pertanto comincia subito a diventare parte di te.

Sia che tu definisca i tuoi obiettivi all'inizio dell'anno, che a metà, puoi tranquillamente utilizzare questo metodo. L'importante è farlo.

Avere una destinazione ci consente di poter tracciare la rotta e di evitare dispersioni.

Da qui deriva anche la motivazione, cioè il motivo per il quale compiere azioni. Spesso quando spiego il mio lavoro mi sento dire "ah, fai il motivatore!" e allora spiego che non è quello il mio lavoro, non ho mai motivato nessuno in vita mia, né ho mai conosciuto altri che lo abbiano fatto, perché è impossibile, almeno per quanto mi riguarda, motivare qualcuno dall'esterno.

Esistono molti corsi così detti 'motivazionali', e infatti gli effetti, che non discuto assolutamente essere positivi, durano pochi giorni.

Essere motivati dall'esterno può funzionare per un periodo molto limitato

NEL PROSSIMO NUMERO

Parleremo di work life balance, ossia l'equilibrio fra vita privata e vita lavorativa. Questo termine specifico è stato utilizzato per la prima volta in Gran Bretagna alla fine degli Anni 70. Al di là del termine in sé, si è fatto ancora molto poco per utilizzare strumenti e formare persone affinché possano davvero trovare quell'equilibrio in grado di portare una maggior serenità sia sul luogo di lavoro sia a casa.

di tempo, auto motivarsi per perseguire un obiettivo ha invece una potenza incredibile.

Costanza e determinazione

Mentre stai leggendo queste parole, probabilmente cominci a renderti conto del come mai solo una piccola percentuale al mondo definisca i propri obiettivi. E se stai pensando che sia difficile, la risposta è sì!

È molto difficile, ecco perché la maggioranza non li definisce affatto, e anche quelli che lo fanno, molto spesso rinunciano prima di raggiungere l'obiettivo. Definire un obiettivo, non è quindi semplicemente prendersi un impegno, o peggio ancora fare una promessa, è volere con ogni fibra del proprio corpo il raggiungimento di un risultato.

Come sempre spero di averti dato qualche spunto di riflessione, e soprattutto strumenti pratici per poter migliorare sempre di più nella tua vita e nel tuo business.

Grazie per la tua attenzione e al prossimo mese con un nuovo articolo su un altro argomento!



Roberto Ferrari
Commercialista

✉ robertoferrari@studiorobertoferrari.it

PIANI DI INCENTIVI E AGEVOLAZIONI FISCALI

All'inizio di ogni anno non è raro trovarsi a ragionare sull'entità dei premi destinati al riconoscimento delle performance del personale. In genere è chiaro a chi destinarli, o almeno è chiaro per il vertice aziendale, mentre è sempre complicato raggiungere l'equilibrio tra costo a carico dell'azienda e netto ricevuto dal collaboratore. Così, anche quest'anno.

"L'azienda ha deciso di riconoscerti un premio. Mi hanno chiesto di valutare con te quanto potrebbe soddisfare le tue aspettative". Il sorriso imbarazzato mi porta a riformulare la richiesta. Al sorriso segue "Non saprei, forse il

rimborso delle spese che ho sostenuto per venire a lavorare".

Un regalo inaspettato a volte provoca un senso di smarrimento. Non si sa in quale direzione guardare, dove trovare un appiglio, un punto fermo. Penso sia una situazione molto diffusa. Trovarsi in aziende che non costruiscono un piano di incentivi coerente con gli obiettivi aziendali, condiviso con le risorse umane prima di mettersi al nastro di partenza.

È più facile fare un regalo che orientare una conquista. Più facile, ma con risultati nelle braccia della sorte.

Mi piace pensare che sia questo il

motivo per cui il tema dei premi di risultato è entrato nell'orizzonte del fisco italiano.

Con la Legge di Bilancio 2017 è stato potenziato lo strumento di riduzione del carico fiscale proprio per questi premi che imprese/personale possono concordare per il raggiungimento di obiettivi aziendali.

10% di imposta, 0% imposta

La Legge di bilancio 2017 è intervenuta con alcune modifiche migliorative. La fonte è l'art. 1, comma 160 (sic!) della Legge 11 dicembre 2016, n. 232, che è intervenuta con alcune modifiche sulla previgente normativa prevista, tra l'altro, dall'art. 1, comma 182 e seguenti della Legge 28 dicembre 2015 n. 208. La norma prevede l'applicazione di una imposta del 10%, sostitutiva dell'Irpef e delle addizionali regionale e comunale, per i premi erogati in denaro. Qualora il dipendente chieda l'erogazione del premio non in denaro ma in servizi di welfare aziendale, l'intero ammontare del premio, nei limiti massimi previsti, è totalmente detassato.

Basti una semplice considerazione: nella fascia di reddito tra i 15.000 euro annui e gli 80.000 euro (limite massimo di riferimento) la sola Irpef (imposta sulle persone fisiche) va da un minimo del 27% a un massimo del 43%. Percentuali a cui aggiungere le addizionali regionali e comunali. Assumendo



un risparmio medio tra il 18% ed il 34% (approssimando), su un premio di 3.000 euro si può ottenere un risparmio da un minimo di 540 euro ad un massimo di 1.020 euro.

Se poi lo stesso premio venisse erogato sotto forma di welfare, allora il risparmio aumenta da un minimo di 840 euro ad un massimo di 1.320 euro.

Welfare aziendale

È utile ricordare di cosa si tratta. La norma di riferimento è il D.P.R. 22 dicembre 1986 nr. 917, in particolare gli artt. 51, 2° comma, e l'art. 100.

In genere sono prestazioni di servizi erogati da soggetti terzi al dipendente, ma con costi a carico dell'azienda, o del rimborso in denaro di particolari oneri di utilità sociale, offerti alla generalità o a categorie specifiche di dipendenti.

Qualche esempio:

- contributi di assistenza sanitaria: anche se eccedenti il limite di 3.615,20 euro (nel caso il limite della detassazione del premio sia di 4.000 euro);
- servizi di trasporto collettivo: abbonamenti al servizio di trasporto pubblico per la tratta abitazione-luogo di lavoro;
- servizi di utilità sociale: l'utilizzazione, da parte del dipendente o dei suoi familiari (anche non fiscalmente a carico), di opere e servizi con finalità di educazione, istruzione, ricreazione, assistenza sociale e sanitaria e di culto;
- servizi didattici e di istruzione: erogati anche quale rimborso, per la fruizione da parte dei familiari dei servizi di educazione e istruzione, anche in età prescolare, compresi i servizi integrativi connessi (ad esempio i servizi di mensa, trasporto e gite scolastiche) nonché per la frequenza di ludoteche e di centri estivi e invernali, servizi di baby-sitting e per borse di studio a favore dei medesimi familiari;
- servizi di assistenza ai familiari: erogati anche quale rimborso, per i servizi di assistenza ai familiari che abbiano compiuto i 75 anni o non siano autosufficienti;
- contributi e premi per rischio non autosufficienza: per prestazioni, anche in forma assicurativa, aventi ad

oggetto il rischio di non autosufficienza nel compimento degli atti della vita quotidiana;

- azioni offerte ai dipendenti: per un importo non superiore a 2.065 euro;
- fondi di previdenza complementare: per contributi versati alle forme pensionistiche complementari.

Chi può usufruirne

I destinatari del beneficio sono i lavoratori del settore privato, titolari di redditi da lavoro dipendente per un ammontare non superiore a 80.000 euro (valore riferito all'anno precedente l'anno di applicazione del beneficio). Il premio gode di una tassazione di favore per un ammontare massimo di 3.000 euro. L'importo sale a un massimo di 4.000 euro per i dipendenti di aziende che coinvolgono i lavoratori nell'organizzazione del lavoro.

Come ottenere il beneficio

Occorre che il premio sia previsto in misura variabile, in funzione dei parametri di calcolo, nonché sia corrisposto in relazione a incrementi di produttività, redditività, qualità, efficienza, innovazione, come definiti dalla contrattazione collettiva aziendale o territoriale unitamente ai criteri di misurazione e verifica.

E questo è il passaggio essenziale: è necessario che le somme erogate siano previste in esecuzione di contratti collettivi aziendali o territoriali che siano sottoscritti dalle associazioni sindacali comparativamente più rappresentative sul piano nazionale o dalle loro rappresentanze aziendali.

Elementi essenziali

Come accennato, le regole della gara devono essere definite prima della partenza.

Il contenitore è il contratto collettivo, o più spesso l'accordo quadro territoriale sottoscritto dalle organizzazioni datoriali e dai sindacati.

Il contenuto è quanto prescritto dalla norma, in particolare: il periodo da prendere a riferimento (base di raffronto, per esempio quattro mesi) e gli indicatori. Questi in genere sono riferiti a valori economici (fatturato, MOL, scostamenti budget/balance, differenze inventariali), o di qualità/

NEL PROSSIMO NUMERO

Le novità sui contributi per la formazione del personale. L'attesa di qualche notizia di rilievo potrebbe andare delusa e, nel caso, tratteremo un tema a sorpresa.

quantità (numero di riparazioni/rilavorazioni, numero di brevetti depositati, indici di soddisfazione del cliente, riduzione scarti lavorazione, rispetto dei tempi avanzamento lavori, rispetto tempi consegna, riduzione tempi di sviluppo).

Non vi sono limiti nella scelta degli indicatori purché gli indici siano misurabili e riferiti a incrementi di produttività, redditività, qualità, efficienza, innovazione.

Riepilogando

Ecco i cinque punti fondamentali a cui l'azienda deve prestare attenzione:

- 1 Verificare quanto previsto dalla contrattazione collettiva aziendale o, se è stato sottoscritto, dall'accordo quadro territoriale relativo al settore economico nel quale opera;
- 2 Rilevare i criteri di valutazione che intende adottare, tra quelli definiti nel contratto aziendale o nell'accordo quadro territoriale, nonché gli indici (parametri) rilevati nel periodo di raffronto;
- 3 Nel caso non vi sia previsione specifica nel contratto aziendale: sottoscrivere l'adesione all'accordo quadro territoriale (che quindi non può essere retroattivo) indicando i criteri di valutazione che intende adottare e gli indici/parametri di riferimento di ogni criterio di valutazione;
- 4 Comunicare ai dipendenti che si sta monitorando l'andamento per il periodo di osservazione (per esempio quattro mesi) dalla sottoscrizione dell'accordo;
- 5 Al termine del periodo di osservazione, verificare il raggiungimento degli obiettivi e, in caso di esito positivo, erogare i premi detassati.



Giancarlo Magnaghi
Consulente

 g.magnaghi@studiomagnaghi.it

IL SOFTWARE PER L'INDUSTRIA 4.0 DAI PLC AI BIG DATA

L'industria 4.0 è caratterizzata da una decisa transizione negli ambienti produttivi dalle tecnologie analogiche alle tecnologie digitali. Ovviamente, le tecnologie digitali erano già presenti nelle fabbriche a partire dagli Anni '70, ma con Industria 4.0 il software assume un'importanza predominante a tutti i livelli, poiché è il cuore e il cervello delle principali tecnologie abilitanti (Key Enabling Technologies – KET's): dal software embedded nelle macchine utensili a controllo numerico, nei robot e nei PLC che controllano i centri di lavoro ai sistemi di gestione delle supply chain, dal firmware che controlla sensori e oggetti intelligenti all'IoT e al cloud, dai sistemi per il controllo di qualità all'analisi dei big data.

In altre parole, il software si espande sia a livello orizzontale, collegando e integrando i vari silos applicativi delle aziende (sistemi di progettazione, si-

mulazione, produzione, automazione, logistica, sistemi gestionali, CRM, sistemi direzionali, etc), sia a livello verticale, scalando tutti i livelli della 'piramide della conoscenza': dati, informazioni, conoscenza, saggezza, come rappresentata nella tabella.

Integrazione sempre più spinta

I principali tipi di software industriale sono i sistemi SCADA (Supervisory Control And Data Acquisition), DCS (Distributed Control System), HMI (Human Machine Interface), MES (Manufacturing Execution System) e MOM (Manufacturing Operation Management). In particolare i tradizionali sistemi SCADA sono basati su sistemi di elaborazione centralizzati mentre i DCS sono basati su reti gerarchiche di computer distribuiti (Edge Computer). In pratica questa suddivisione non esiste più poiché tutti i principali

sistemi SCADA sono in grado di gestire qualsiasi combinazione di PLC, edge computer, server locali e in cloud. I produttori tradizionali di questi sistemi, come le multinazionali Bosch, GE, Omron, Siemens, e le italiane Reply, Progea e Copadata, entrano sempre di più nel campo della progettazione, mentre le software house leader nel campo della progettazione (CAD, CAM, CAE, PDM, FEM) come Autodesk, Dassault, PTC e Altair si integrano sempre più con la produzione, anche grazie ai progressi fatti dal software di macchine utensili CNC, stampanti 3D e robot. Per esempio, Creo 4.0 di PTC colma il divario tra CAD 3D e stampa 3D consentendo di progettare, ottimizzare, convalidare e stampare con un unico software, e rende la progettazione più intelligente consentendo la creazione di strutture di reticoli uniformi controllate parametricamente, la connessione diretta alle stampanti 3D, la convalida e gestione dei lavori di stampa e la connessione diretta a centri servizi esterni, se non si hanno in azienda le tecnologie necessarie per realizzare i prototipi o i prodotti finiti. Autodesk e Altair puntano all'ottimizzazione topologica e strutturale degli oggetti prodotti con la stampa 3D e nuove filosofie di progettazione come il Design Generativo, mentre Dassault eccelle nelle applicazioni di realtà virtuale immersiva e aumentata. I produttori di networking e di piattaforme,



PIRAMIDE DELLA CONOSCENZA	TIPI DI OPERAZIONI	PRODOTTI SOFTWARE
Saggezza	Applicazioni intelligenti in grado di supportare/prendere decisioni unendo l'esperienza a grandi capacità di calcolo e modelli di simulazione	Intelligenza artificiale, sistemi esperti, sistemi predittivi, realtà virtuale/aumentata, sistemi ciberfisici autonomi, sistemi di progettazione avanzati e di manutenzione predittiva
Conoscenza	Analisi, sintesi e integrazione delle informazioni strutturate e non strutturate (big data)	ERP, CRM, OLAP, Business Intelligence, sistemi tradizionali di analisi, progettazione e simulazione
Informazioni	Aggregazione, controllo, gestione operazioni e transazioni	Sistemi SCADA, DCS, MES, BMS, APP per terminali mobili, sistemi transazionali, logistici e contabili
Dati	Produzione, trasmissione e acquisizione di dati elementari	Firmware, software embedded, data logger, reti di sensori, protocolli di comunicazione, controllo accessi e posizione

come Cisco e Microsoft, supportano i due principali ambiti applicativi dell'Internet delle cose (IoT): Massive IoT, caratterizzata da basso costo, basso consumo e grande numero di dispositivi connessi (trasporti, logistica, domotica, smart cities) e Mission Critical IoT, con applicazioni caratterizzate da alta affidabilità, bassa latenza e alta capacità, come richiesto dalle applicazioni IIoT (Industrial Internet of Things) per l'automazione della fabbrica, dove spesso il vecchio protocollo HTTP non è adatto e si utilizzano protocolli più leggeri e veloci come MQTT (Message Queue Telemetry Transport) usato nei servizi cloud per la trasmissione massiccia di dati in tempo reale, progettato per telemetria, comunicazione client/server e comunicazione Machine-to-Machine (M2M), e AMQP (Advanced Message Queuing Protocol), adatto soprattutto per connessioni 'server-to-server' snelle e robuste. I grandi produttori internazionali di ERP, come SAP, Oracle e Microsoft, ma anche gli italiani, come Centro Software, Panthera, Passpartout, Team System, Zucchetti e Octobus (per AS/400), si stanno attrezzando a vari livelli per l'industria 4.0, spesso invadendo anche i campi del PLM (Product Life Cycle Management), del CRM e della Business Intelligence. Ovviamente anche gli storici protagonisti dei data base e dell'analisi dei dati come SAS, IBM e HPE sono presenti, soprattutto per quanto riguarda il trattamento dei big data.

La sicurezza è un must

Infine, non è possibile dimenticare il software per la sicurezza industriale,



che comprende sicurezza fisica (controllo accessi, telesorveglianza, sistemi antintrusione e antincendio), controllo dei data center (DCIM Data Center Infrastructure Management) e degli edifici (BMS – Building Management System) e Cybersecurity (firewall, anti-malware, IDS, IPS, monitoraggio dei sistemi di pagamento elettronici). La vera sfida, è rappresentata dal fatto che tutti questi software devono potere lavorare insieme in tempo reale, con un'inedita integrazione tra Information Technology (IT), Operation Technology (OT) e Automation Technology (AT), ma le conseguenze di un malfunzionamento, di un guasto, di una mancanza di energia elettrica, di un incendio, di un errore umano o di un sabotaggio intenzionale si possono propagare provocando danni gravissimi e difficilmente prevedibili. Purtroppo non siamo

ancora in grado di dominare livelli di complessità così elevati e di isolare tempestivamente le fonti dei problemi, come dimostra il fatto che quasi ogni giorno si bloccano importantissimi servizi Internet, banche, compagnie aeree, stazioni ferroviarie, impianti petroliferi, ospedali, servizi pubblici a causa di guasti, virus, ransomware e attacchi APT (Advanced Persistent Threats). È quindi fondamentale disporre di piattaforme hardware, software e TLC sicure e ridondanti, implementare robusti sistemi di business continuity e verificare in modo sistematico il livello di sicurezza dei sistemi con analisi dei rischi, penetration test, sistemi di monitoraggio e manutenzione predittiva.



Lorenzo Campese

Presidente e fondatore di *One Consulenza Evolutiva e di Altrove*
(Scuola per lo sviluppo delle qualità umane essenziali)



lcampese@oneweb.biz



www.oneweb.biz



www.altroove.it

PERCHÉ ABBIAMO BISOGNO DI EVOLEADERSHIP

L'ARTE DI DARE FUTURO ALLE AZIENDE (SECONDA PARTE).

Nella puntata precedente dedicata al tema della EvoLeadership, pubblicata sul numero di maggio di Office Automation, abbiamo visto che le organizzazioni necessitano di sviluppare una cultura aperta a una maggiore plasticità e a un orientamento al futuro mediante lo sviluppo di creatività e intuizione.

La condivisione di questo obiettivo ci porta però a prendere in considerazione il fatto che, visto la premessa, ora abbiamo bisogno di un modello di leadership che orienti in tal senso l'organizzazione e che utilizzi forme di leadership adatte allo scopo.

La Teoria U di Otto Scharmer - docente del MIT di Boston ed esperto di temi quali il cambiamento e l'apprendimento organizzativo del nostro tempo e autore del libro 'Theory U' del 2016 - è la perfetta sintesi di nuove metodologie utili per una nuova classe di leader emergenti. Essa propone un modello che integra le qualità squisitamente umane che sono necessarie a guidare le organizzazioni verso il loro migliore futuro. Scharmer propone una metodologia adatta alla nuova leadership emergente che ha bisogno di fluire nel cambiamento e nell'innovazione costante.

È un modello che capovolge il paradigma tradizionale secondo cui l'apprendimento procede fondamentalmente

attraverso cicli di azione, riflessione, correzione. Sulla base di esperienze passate, quindi, avranno origine nuove azioni possibilmente più efficaci di quelle passate, ma che da esse traggono origine. Accanto a tale modalità, si fanno strada nuove teorie, indicate da Scharmer e da altri, tra cui l'economista Brian W.Arthur grande esperto di complessità, che suggeriscono un apprendimento non dal passato, ma dal futuro. La Teoria U parla proprio di questa possibilità di accedere a una più sofisticata forma di apprendimento che nasce dall'accesso a uno spazio intuitivo più profondo mediante una metodologia operativa concreta ed efficace.

Apprendere dal... futuro

Scharmer con la sua Teoria U propone un approccio efficace e concreto orientato a rendere fruibile a un pubblico più vasto l'accesso alla dimensione intuitiva, nonché a una forma evoluta di leadership di cui esplora le dinamiche profonde.

In estrema sintesi, l'approccio di Scharmer si fonda su tre strumenti che tutti abbiamo naturalmente a nostra disposizione. Tali strumenti - normalmente latenti e poco coltivati - possono essere sviluppati sia nella vita individuale che organizzativa, mediante le opportune pratiche e contraddistin-

guono alcune delle qualità essenziali di ciò che chiamiamo EvoLeadership. Essi sono:

1. **Open Mind:** corrisponde all'abilità di sospendere il giudizio per osservare la realtà con occhi nuovi e freschi, rinunciando ai modelli mentali del passato per percepire la realtà in maniera aperta e senza pre-giudizi. Per usare parole tipiche della tradizione Zen: occorre recuperare la 'mente da principiante'. Sul piano neurologico, significa mettere in stand by le cosiddette 'rappresentazioni invarianti' dall'alto al basso, quei filtri percettivi attraverso cui non solo percepiamo in maniera limitata la realtà, ma addirittura la ricostruiamo continuamente nella nostra mente sulla base di tali filtri. Come la neurobiologia ben sa, noi non vediamo con gli occhi, ma con il cervello. In altre parole, ricostruiamo continuamente una rappresentazione del mondo che corrisponde fedelmente non a ciò che il mondo realmente è, ma al modo in cui abbiamo imparato a vederlo. Aprire la nostra mente non è un invito astratto e teorico. Charles Darwin - durante le sue osservazioni - era noto per portare sempre con sé un taccuino nel quale annotava tutto ciò che disconfermava le sue ipotesi, teorie e rifles-

sioni. Tale approccio è l'opposto di quanto spontaneamente attuiamo nella quotidianità; infatti, i nostri automatismi ci portano a ricercare nel mondo la conferma a quanto già sappiamo, piuttosto che accettare il discomfort di mettere in discussione le nostre rappresentazioni del mondo. Per un'organizzazione, ciò significa rimanere agganciata a visioni spesso obsolete che spingono l'organizzazione non verso l'evoluzione ma verso l'estinzione. Esistono pratiche efficaci e concrete per aiutare le organizzazioni a 'vedere' la realtà, cogliere le discrepanze e le opportunità che stanno negli spazi interstiziali. Tra queste, le pratiche di consapevolezza 'mindfulness' di cui oggi tanto si parla nelle organizzazioni (vedi box).

2. **Open Heart:** corrisponde all'abilità di accedere alla nostra intelligenza emotiva, sociale e sistemica, alla capacità di entrare in empatia con altri e con noi stessi e di vedere e sentire il mondo con gli occhi del nostro prossimo. E' anche la capacità di vedere il mondo quale sistema in cui ogni fenomeno è interconnesso e interdipendente. Come per il primo strumento, anche l'aprirsi all'intelligenza empatica si declina in pratiche concrete, semplici ed efficaci. Per esempio, come rileva ancora Siegel, le pratiche di mindfulness determinano modificazioni cerebrali (anche strutturali e non solo funzionali) identiche a quelle che caratterizzano le dinamiche di 'at-



taccamento sicuro' e di sintonizzazione con gli altri. Ciò si traduce inevitabilmente nell'attivazione dei circuiti sociali che facilitano le dinamiche relazionali con il mondo esterno oltre che con se stessi. E' interessante notare come recenti scoperte scientifiche hanno determinato che il cuore è - nella realtà - un ulteriore cervello. In esso, sono state scoperte reti di neuroni simili a quelle cerebrali, che pongono il cuore al centro di numerose attività connesse alla consapevolezza di se e del mondo. Vi sono istituti di ricerca come l'Heartmath Institute che stanno operando in tal senso per approfondire le molteplici funzioni di questo cervello cardiaco.

3. **Open Will:** corrisponde al livello più profondo, ovvero all'abilità di accedere alla nostra intelligenza intuitiva, quella capace di generare salti di in-

novazione. Abbiamo accesso a tale dimensione dopo aver conseguito le fasi precedenti e attraverso un forte ed essenziale radicamento nel 'qui-e-ora' e un'essenziale liberazione dai modelli del passato. Quando operiamo dalla posizione di Open Will siamo in contatto con la fonte più alta del nostro potenziale, sia a livello individuale che collettivo.

I principi fondanti

La Teoria U (qui appena accennata nelle sue linee più superficiali), la mindfulness, l'approccio sistemico, i nuovi modelli organizzativi di tipo 'chaordico' sono alcuni dei nuovi strumenti di cui l'EvoLeader dispone per orientare al futuro l'organizzazione di cui è parte, in questo importante momento di speciazione che le organizzazioni stanno vivendo.

L'EvoLeadership è una nuova modalità integrata di intendere la leadership basata su alcuni principi fondanti:

- qualità di presenza, resilienza e consapevolezza di sé;
- capacità di ascolto e connessione empatica;
- sguardo sistemico e olistico alla realtà;
- capacità di accompagnare e generare il cambiamento;
- sviluppo dell'intelligenza collettiva e collaborativa;
- integrazione situazionale dei quattro archetipi della leadership (sovrano, esploratore, maestro, mago);
- capacità di intervenire sulla cultura organizzativa e sul sistema di valori;
- leadership simbolica.

La consapevolezza 'mindfulness'

Il 'mindfulness' è una pratica di consapevolezza basata su una forma occidentalizzata di meditazione che ha già trovato diffusione in alcune delle più importanti organizzazioni del mondo. Secondo Daniel Siegel, autorevole neurologo statunitense che ha raccolto da molteplici fonti dati scientifici riguardo l'impatto delle pratiche meditative sul cervello umano, uno degli effetti più evidenti è proprio questo: chi conduce una pratica di mindfulness regolare si libera dalle rappresentazioni invariati ovvero dai condizionamenti limitanti del passato, ri-acquistando quella plasticità cerebrale che determina i processi di apprendimento, mediante un'accresciuta attività sinaptica. In altre parole, le pratiche di consapevolezza, favoriscono la capacità di rinnovarsi e di ripensarsi, permettono di accedere a uno spazio intuitivo che richiede necessariamente di sperimentare una accresciuta 'libertà dal conosciuto'. Tutto ciò è oggi quanto mai fondamentale per il leader evolutivo e in generale, per le organizzazioni del nostro tempo.



Giuseppe Serafini

Avvocato del Foro di Perugia

BSI-ISO/IEC 27001:2013 Lead Auditor;
Master Privacy Officer.

✉ giuseppe.serafini@ordineavvocati.perugia.it

DATA BREACH NOTIFICATION

LA DISCIPLINA DELLA NOTIFICA DELLE VIOLAZIONI IN MATERIA DI PROTEZIONE DEI DATI PERSONALI.

I recenti episodi di diffusione massiva di ransomware (Wannacry e Petya) realizzati sfruttando vulnerabilità non aggiornate dei sistemi operativi Windows, oltre a provocare un notevole allarme sociale, correlato alle gravi conseguenze pregiudizievoli derivanti dalla potenziale perdita di dati nella disponibilità delle organizzazioni colpite, ha portato all'attenzione degli operatori la necessità di confrontarsi sin da ora, e in futuro in seguito all'applicazione del GDPR, in ogni circostanza con gli obblighi di Data Breach Notification. In questo sintetico contributo si cercherà di illustrare quali siano state le

principali norme che, a partire dalle leggi applicabili in Italia sino a giungere alle più recenti norme comunitarie, hanno sancito le modalità, i soggetti e i casi in cui tale importante adempimento deve essere perfezionato.

Telco data breach notification

In effetti, la disamina sistematica delle norme vigenti nel nostro Paese, in materia di notifica delle violazioni sui dati personali, consente di constatare che già l'attuale Codice Privacy, con riferimento esclusivo ai fornitori di servizi di comunicazione elettronica accessibili al pubblico, prevede in capo

a questi ultimi, all'art. 32 bis, l'obbligo di comunicare senza indebiti ritardi al Garante per la protezione dei dati personali la violazione stessa, mediante apposita modulistica.

La stessa norma, analogamente a quanto previsto nel testo del Regolamento Comunitario citato impone, nello specifico, di comunicare al contraente (i.e. interessato), la violazione nei casi in cui quest'ultima rischi di arrecare pregiudizio alla sua riservatezza o ai suoi dati personali.

A completare il quadro, la lettera g-bis) dell'art. 4 del Codice privacy, come modificato dal D. Lgs. 28 maggio 2012 nr. 69, definisce come violazione di dati personali, nel contesto della fornitura di servizi di comunicazione accessibili al pubblico, la violazione della sicurezza che comporta anche accidentalmente la distruzione, la perdita, la modifica, la rivelazione non autorizzata o l'accesso ai dati personali trasmessi, memorizzati o comunque elaborati.

Dossier sanitario, biometria e Pubblica Amministrazione

Più recentemente, sono intervenuti in argomento, in ambito nazionale e sancendo di volta in volta le varie modalità attraverso le quali l'obbligo di notificazione della violazione deve essere perfezionato, alcuni provvedimenti del Garante Privacy per esempio in materia di dati biometrici, Dossier



Sanitario e scambio di dati personali tra amministrazioni pubbliche.

L'esame del contenuto dei vari provvedimenti citati consente di rilevare come, anche in considerazione del quadro sanzionatorio applicabile, in caso di inosservanza, che prevede sanzioni pecuniarie di importo assai rilevante, tale strumento sia ormai divenuto, in relazione agli specifici trattamenti ricordati, vera e propria espressione di una legittima facoltà di conoscere gli accadimenti relativi ai propri dati, riconosciuta anche all'interessato nella sua veste di portatore di diritti di rango costituzionale, dall'ordinamento interno.

GDPR & data breach notification

Il GDPR in modo assai chiaro esprime in modo inequivoco, per tutti i settori, la sussistenza di un generale obbligo di notificare una violazione di dati personali sia nei confronti dell'Autorità di controllo sia, in determinati casi, nei confronti dell'interessato.

Questo sin dal considerando nr. 85, sul presupposto che una violazione dei dati personali può, se non affrontata in modo adeguato e tempestivo, provocare danni fisici, materiali o immateriali alle persone fisiche. Come per esempio perdita del controllo dei dati personali che li riguardano o limitazione dei loro diritti, discriminazione, furto o usurpazione d'identità, perdite finanziarie, decifrazione non autorizzata della pseudonimizzazione, pregiudizio alla reputazione, perdita di riservatezza dei dati personali protetti da segreto professionale o qualsiasi altro danno economico o sociale significativo alla persona fisica interessata.

Si prevede in particolare che il titolare del trattamento, non appena viene a conoscenza di una avvenuta violazione dei dati personali, debba notificare la violazione stessa all'Autorità di controllo competente, senza ingiustificato ritardo e, ove possibile, entro 72 ore dal momento in cui ne è venuto a conoscenza. A meno che non sia in grado di dimostrare che, conformemente al principio di responsabilizzazione, è improbabile che la violazione dei dati personali presenti un rischio per i diritti e le libertà delle persone fisiche. Oltre il termine di 72 ore, tale notifica

dovrà essere corredata delle ragioni del ritardo e le informazioni dovranno essere fornite in fasi successive senza ulteriore ingiustificato ritardo.

Il regolamento prevede altresì che il titolare del trattamento debba comunicare, questa volta all'interessato la violazione dei dati personali senza indebito ritardo, qualora questa violazione sia suscettibile di presentare un rischio elevato per i diritti e le libertà della persona fisica, al fine di consentirgli di prendere le precauzioni necessarie. La comunicazione deve descrivere la natura della violazione dei dati personali e formulare raccomandazioni per la persona fisica interessata intese ad attenuare i potenziali effetti negativi.

Incident response, digital forensics e contenuto della notifica

Un aspetto che pare particolarmente significativo della disciplina generale sopra menzionata, relativa all'obbligo di notifica delle violazioni all'Autorità di controllo è quello relativo ai conte-

"Il GDPR in modo assai chiaro esprime in modo inequivoco, per tutti i settori, la sussistenza di un generale obbligo di notificare una violazione di dati personali sia nei confronti dell'Autorità di controllo sia, in determinati casi, nei confronti dell'interessato"

nuti che la notifica stessa deve avere. Nello specifico, il comma 3 dell'art. 33 del Regolamento prevede che, oltre alla comunicazione all'Autorità del nome e dei dati di contatto del responsabile della protezione dei dati o di altro punto di contatto ove l'Autorità possa ottenere maggiori informazioni relativamente alla violazione avvenuta, il Titolare del trattamento sia obbligato a descrivere le misure adottate o di cui si propone l'adozione per porre rimedio alla violazione di dati personali e anche, se del caso, per attenuarne i possibili effetti negativi.

Ma non solo, il successivo comma 5 dell'art. 33 esprime di nuovo, declinandone le previsioni per la fattispecie della notifica della violazione dei dati personali, il generale principio di accountability (responsabilizzazione) già

NEL PROSSIMO NUMERO

Saranno affrontate, le tematiche relative alla Sanità Elettronica (E-Health), con particolare riferimento alle nuove norme in materia di Fascicolo Sanitario Elettronico (FSE), oggetto di prossima revisione e quelle in materia di Dossier Sanitario.

formulato nel testo dell'art. 24 precisando, anche in questo caso espressamente, che il titolare del trattamento documenti qualsiasi violazione dei dati, comprese le circostanze a essa relative, le sue conseguenze e provvedimenti adottati per porvi rimedio.

Le sanzioni

Anche per la violazione delle norme appena citate, trovano applicazione le pesanti conseguenze sanzionatorie che caratterizzano il nuovo assetto delineato dal Regolamento che prevede, al comma 4 dell'art. 83, la possibile applicazione di sanzioni amministrative pecuniarie fino a euro 10.000 o, per le imprese, fino al 2% del fatturato mondiale annuo.

INDUSTRIA 4.0

I primi sei mesi del piano governativo

IL PARERE DEL LEGALE

Il Fascicolo Sanitario Elettronico

INSIDE DIGITAL MARKETING

Digital marketing e realtà aumentata



In questo numero parliamo di...

3CX	66	EUKLIS	30	Panthera	91
A2A	72	Eurobil	44	Passepartout	91
AbleTech	28	Forcepoint	30	PFU (EMEA) L. 3° cop., 4, 79	
Accredia	47	Fritz!	18	Praim	24
AizoOn	21	G DATA	4° cop.	Pro.File	58
Alperia	62	GE	90	Progea	90
Altair	90	Getac	20	PTC	90
Attiva Evolution	23	GfK	5	QNAP	19
Aurora	60	GFT Italia	78	REEL	75
Autodesk	90	GSG International	30	Reply	90
Belving Int. Properties	29	HPE	91	Retelit	68
Bizerba	44	IBM	12, 91	Rittal	28
Blogmeter Italia	85	Infinidat	24	RSA	64
Bosh	90	Infocad.FM	76	Rubrik	14
Brennercom	18	Infocert	4	SAP	78, 91
Brevi	31	Injoin	18	SAS	81, 91
Brother	23	Intesys	16	Sharp	70
C.H. Ostfeld	26	Italtel	38	Siemens	90
Cambium Networks	4	IWS Consulting	28	Smau	55
Canon	4	Jabra	80	Synology	27
Cedacri	22, 24	Juniper Networks	4	TAS Group	13, 32
Centro Computer	22	Lantech	80	Team System	91
Centro Software	91	Laumas Elettronica	44	Tecnest	56
Cisco	90	Lenovo	24	Thecus Technology	16
CMP Consulting	17	LMD	28	Tiesse	15
CMU Robotics Institute	83	Longway	80	TIM	17
Copadata	90	Mayking	13	Todini Costruzioni	28
Coretech	82	Mdr Italmoduli Partners	44	Top Consult	34
CWS Digital Solutions	23	MHT	4	Unify	35
Dassault	90	Microsoft	20, 79, 91	Veeam	81
Data Core	31	Mobotix	34	Veritas	1° cop., 6
DATA4	20, 35	MPS Monitor	21	Vertiv	26
Dedagroup	58	NetApp	30	Wacom	62
Deutsche Bank	22	Octobus	91	WatchGuard	12, 28
Dimension Data	17	Odeca	45	Whirlpool	75
Elemize Technologies	77	OHM	12	Wildix	14
Enea	77	OKI	27	Wolters Kluwer	22
Enter	35	OMEGAbalance	45	Xerox	32
EOS	13	Omron	90	Xopero	31
Equinix	82	Open Fiber	21	Zucchetti	91
Esprinet	11	Oracle	31, 32, 57, 91		

Redazione

Soiel International - Via Martiri Oscuri, 3 - 20125 Milano
tel. 02 26148855 (r.a.) - fax 02 26149333
office.automation@soiel.it

Direttore responsabile

Grazia Gargiulo

Redattore capo

Ruggero Vota

Hanno collaborato

Paolo Biffi, Primo Bonacina, Franco Boni, Lorenzo Campese, Giuseppe Capuano, Francesco Castellotti, Michele Ciceri, Raffaella Citterio, Cristina Dal Monte, Roberto Ferrari, Franco Frontini, Gabriela Galati, Giancarlo Magnaghi, Riccardo Montanari, Paolo Morati, Gianmarco Nebbiai, Francesco Scopacasa, Veronica Scotti, Giuseppe Serafini, Fabrizio Venturini

Pubblicità

Soiel International - tel. 02 26148855 - fax 02 26149333
advertising@soiel.it
Laurenzia Gianfrate - laurenzia.gianfrate@soiel.it

Abbonamenti - abbonamenti@soiel.it

Italia

Annuale - 10 numeri - € 68,00
Costo copia € 6,00 - arretrato il doppio
Pagamento anticipato a mezzo:
- bonifico bancario sul C/C n. 000013833109
Banca Intesa Sanpaolo - Ag. 1889 - Milano
IBAN IT12 Y030 6909 4950 0001 3833 109;
- carta di credito.

L'abbonamento andrà in corso, salvo diversa indicazione, dal primo numero raggiungibile

Foreign subscriptions

€ 140,00 per year 10 issues
Payment by check, money order or credit card to:
Soiel International srl a socio unico
Phone n. +39 02 26148855 - fax +39 02 26149333

Grafica e impaginazione

Gianluca Campeggio

Editore

Soiel International srl a socio unico
Via Martiri Oscuri, 3 - 20125 Milano
Tribunale Milano n. 432 del 22-11-1980
Registro degli Operatori di Comunicazione n. 2111

Stampa

Ancora Arti Grafiche - Via B. Crespi, 30 - Milano

Spedizione

Poste Italiane spa - Sped. in abb. postale - D.L. 353/2003
(conv. in Legge 27/02/2004 n. 46) art. 1 comma 1 - DCB MI

È vietata la riproduzione, anche parziale, di quanto pubblicato senza la preventiva autorizzazione scritta della Soiel International.

Ai sensi del Decreto Legislativo 196/2003, le finalità del trattamento dei dati relativi ai destinatari del presente periodico, o di altri dello stesso editore, consistono nell'assicurare una informazione tecnica, professionale e specializzata a soggetti identificati per la loro attività professionale. L'Editore, che è titolare del trattamento, garantisce ai soggetti interessati i diritti di cui all'articolo 13 del suddetto decreto.

SOIEL INTERNATIONAL
Eventi e riviste per l'organizzazione aziendale

pubblica anche le riviste

EXECUTIVE.IT

INNOV@ZIONE.PA

Officelayout

Altre iniziative si possono trovare su: www.soiel.it

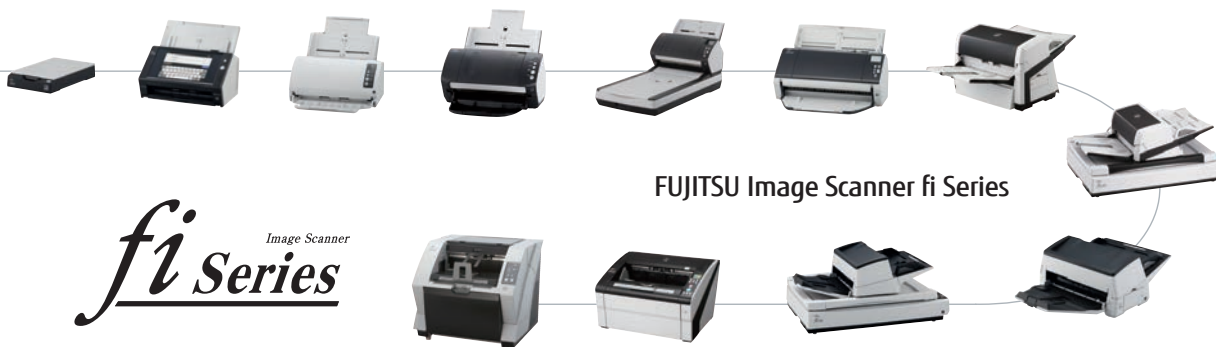
Office Automation è l'Organo Ufficiale di Comufficio, Associazione Nazionale delle aziende Produttrici, Importatrici e Distributrici dei prodotti e servizi per l'ICT



COMUFFICIO

**"Per me
contano
i risultati"**

**QUALITÀ
AFFIDABILITÀ
EFFICIENZA**



fi Image Scanner
Series



it.fujitsu.com/scanners

shaping tomorrow with you

FUJITSU

Tutti i nomi, nomi di produttori, denominazioni di prodotti e marchi sono soggetti a specifici diritti sui marchi commerciali e sono marchi del produttore e/o marchi registrati dei rispettivi proprietari. Le indicazioni e i dati forniti non sono impegnativi e vincolanti. I dati tecnici possono variare senza preavviso.

The Fujitsu logo, consisting of the word "FUJITSU" in a white, sans-serif font, with a stylized infinity symbol above the letter "i".

FUJITSU

Perfectly Combined Powers

FUJITSU Server PRIMERGY
e Windows Server 2016

The Windows logo, a white square divided into four smaller squares, positioned to the left of the text "Windows Server".

Windows Server

Raggiungi il massimo potenziale con Windows Server 2016

Fujitsu PRIMERGY server con Windows Server 2016 è in grado di gestire la vostra attività con sicurezza. Progettato con sistemi ispirati a tecnologie cloud destinate ad aiutare le aziende a raggiungere il loro massimo potenziale e operare con agilità pur mantenendo sicurezza, resilienza e buone prestazioni.

Info:

www.fujitsu.com/windowsserver2016

Numero verde: 800 466 820

blog.it.fujitsu.com

Ti aspettiamo al

Fujitsu World Tour 2017

20 giugno, Milano - NH Congress Center

Registrati su: fujitsu.com/it

© Copyright 2017 Fujitsu Technology Solutions

Fujitsu, il logo Fujitsu e i marchi Fujitsu sono marchi di fabbrica o marchi registrati di Fujitsu Limited in Giappone e in altri paesi. Altri nomi di società, prodotti e servizi possono essere marchi di fabbrica o marchi registrati dei rispettivi proprietari e il loro uso da parte di terzi per scopi propri può violare i diritti di detti proprietari. I dati tecnici sono soggetti a modifica e la consegna è soggetta a disponibilità. Si esclude qualsiasi responsabilità sulla completezza, l'attualità o la correttezza di dati e illustrazioni.

shaping tomorrow with you