

Sfogliala versione digitale su [www.soiel.it](http://www.soiel.it)

LUGLIO/AGOSTO 2017  
N. 07/08

#### TAVOLA ROTONDA

**Gestione documentale:** processi e informazioni al centro

#### INSIDE DIGITAL MKTG

Come la **realtà aumentata** abilita **nuovo business**

#### SUPERCALCOLO

Un **laboratorio** aperto alla R&S delle aziende italiane

#### ENERGY MANAGEMENT

**Building automation** ed edifici intelligenti

#### NUOVE FRONTIERE

Le opportunità dell'**intelligenza artificiale**

#### INDUSTRIA 4.0

**Valutazioni** sui primi sei mesi del **piano governativo**

# office<sup>®</sup> automation

Tecnologie e modelli per il business digitale



 **BOOLEBOX**  
SECURE SHARING

LA CYBERSECURITY  
MADE IN ITALY

*Valerio Pastore,  
fondatore e CEO di Boole Server*

# I PROSSIMI EVENTI SOIEL

## Settembre/Dicembre 2017

**SICUREZZA ICT**  
Proteggere il Business nell'era del digitale

TORINO 27 settembre BARI 17 ottobre BOLOGNA 7 novembre

**SICUREZZA ICT**  
Proteggere il Business  
nell'era del digitale

**TORINO**  
27 Settembre

**BARI**  
17 Ottobre

**BOLOGNA**  
7 Novembre

**ENERGY  
MANAGEMENT  
CONFERENCE**  
La misura dell'efficienza

**MILANO**  
27 Ottobre

**ENERGY  
MANAGEMENT  
CONFERENCE**  
LA MISURA DELL'EFFICIENZA  
Dal monitoraggio dei consumi energetici ai vantaggi concreti

MILANO 27 ottobre 2017  
Hotel Michelangelo - Piazza Luigi di Savoia, 6

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

**LERICI (SP)**  
26 Settembre

**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 Margiotta Centro Congressi - Via S. Biaggio, 1



**SOFTWARE-DEFINED,  
IPERCONVERGENZA  
E HYBRID CLOUD:**  
QUANDO L'IT CAMBIA PELLE  
CON LA FLESSIBILITÀ DEL SOFTWARE

MILANO 4 OTTOBRE 2017  
HOTEL MICHELANGELO - PIAZZA LUIGI DI SAVOIA, 6

**SOFTWARE-DEFINED IT,  
IPERCONVERGENZA  
E CLOUD**

Quando l'IT cambia pelle  
con la flessibilità del software

**MILANO**  
4 Ottobre

**IoT  
CONFERENCE**  
Architetture,  
Standard, Sicurezza  
e Applicazioni  
dell'Internet of Things

**PADOVA**  
28 Settembre

**MILANO**  
29 Novembre

**IoT Conference**  
Architetture, Standard, Sicurezza  
e Applicazioni dell'Internet of Things.  
Come orientarsi in uno scenario di grandi opportunità

PADOVA 28 settembre MILANO 29 novembre

**DOCUMENT & PRINTING  
TRANSFORMATION**  
Come ridisegnare il modo  
di lavorare dentro e fuori l'ufficio

Milano, 22 novembre 2017  
Hotel Michelangelo - Piazza Luigi di Savoia, 6

**BRAND REPUTATION  
E SOCIAL MEDIA**

**MILANO**  
23 Novembre

**DOCUMENT & PRINTING  
TRANSFORMATION**  
Come ridisegnare il modo  
di lavorare dentro e fuori l'ufficio

**MILANO**  
22 Novembre

**BRAND REPUTATION  
E SOCIAL MEDIA**  
Strategie, pratiche e strumenti  
per tutelare la reputazione in azienda oggi

MILANO 23 novembre 2017  
NH Concordia - Via Luciano Loria, 10 - Sesto S. Giovanni (MI)

# È partito il cantiere Italia del digitale. Facciamolo correre!

Siamo stati abituati in questi anni a prendere con cautela ogni dato e ogni previsione di mercato proveniente anche dalle fonti più autorevoli. Ciò non toglie che oggi vale la pena condividere il fatto che il mercato ICT italiano, dalle ultime informazioni disponibili relative al 2016 e al primo trimestre di quest'anno, si sia instradato su un nuovo percorso di crescita. A confermare questa prospettiva positiva è stato l'annuncio di fine luglio dei dati del Rapporto Assinform - Il Digitale in Italia 2017 - un momento di presentazione di molti numeri, ma anche di riflessione sui problemi che rimangono da superare e sulle criticità che anche una fase di ripresa può generare.

Guardando velocemente ai numeri più importanti, elaborati come sempre da NetConsulting cube, il dato che emerge è il progressivo rafforzamento della crescita del mercato. Se già nel 2015, dopo anni in cui si continuavano a registrare dati negativi anche consistenti, il settore ICT ha invertito la rotta tornando a crescere sebbene solo con un +1%, nel 2016 questa tendenza si è rafforzata, registrando un +1,8%, e ancor di più nel primo trimestre del 2017 che ha invece registrato un +2,8%. Un dato quest'ultimo che porta gli analisti della società di ricerca a considerare che la stima fatta qualche mese fa di un +2,3% per fine anno sia in realtà piuttosto conservativa, o meglio può essere rivista al rialzo. Certamente a fine anno, nonostante questo lungo recupero, non saremo ancora del tutto riusciti a risalire la china rispetto alla situazione del mercato ICT precedente alla crisi del 2008, ma una crescita che tendenzialmente si rafforza trimestre dopo trimestre fa ben sperare.

Da cosa dipende questa ripresa? Il Rapporto Assinform insieme ai dati di mercato fornisce poi anche una serie di analisi complementari che aiutano a delineare meglio lo scenario di mercato. La CIO survey 2017 di NetConsulting cube ha messo in evidenza come oggi la propensione delle aziende italiane a impegnarsi sul fronte del digitale continua a essere in crescita, anche con diversi balzi in avanti in molte aree significative.

Questa ricerca mette a confronto i 'cantieri digitali' prioritari aperti nel 2016 con quelli che le aziende stanno attivando nel 2017 o intendono mettere in opera nel 2018. La differenza tra i due dati è sempre in crescita positiva per la maggioranza delle categorie: mobile (dal 62% al 68%), BI/advance analytics/big data (dal 37% al 59%), cloud computing (dal 54% al 56%), sicurezza (dal 25% al 54%, ovvero più del doppio), IoT (dal 25% al 46%, quasi un raddoppio), big data/machine learning/intelligenza artificiale (dal 6% al 33%). In calo solo le aree collaboration (dal 51% al 40%) e social (dal 32% al 30%). In crescita significativa i temi nuovi come cognitive computing (dal 3% al 21%) e blockchain (dal 2% al 10%).

Per un operatore dell'offerta del mercato ICT, questo spaccato dà delle preziose indicazioni perché mette in evidenza le aree verso cui puntano gli investimenti delle aziende clienti. A livello generale invece fa emergere come la ripresa dell'ICT in generale nasca proprio dai temi 'digitali' più importanti di questi anni (mobile, cloud, big data...), che si rafforzano grazie a una maggiore consapevolezza da parte delle aziende utenti sul fatto che la sicurezza informatica nel digitale non è più un tema trascurabile, come purtroppo avviene nell'IT più tradizionale. Più aumenta questa consapevolezza sul fronte security e più cantieri digitali si aprono e si apriranno in un sempre maggiore numero di imprese italiane.

La ricerca mette anche in luce che le aziende più impegnate oggi sul fronte digitale sono grandi realtà, e tra queste le imprese che operano in contesti normativi vincolanti e dove la loro base di clientela è già oggi molto digitalizzata (banche, TLC, servizi di trasporto...). C'è quindi un gap da coprire nei confronti di altri settori che sono più indietro (retail, GDO, industria, PA...), così come le aziende di piccole e medie dimensioni. Siamo davanti quindi al forte rischio che se la propensione al digitale non si espanderà anche in queste aree nei prossimi mesi il 'Cantiere Italia' possa rallentare e così anche la crescita della spesa ICT che ha iniziato a rivitalizzarsi in questi mesi.

Ma questa è anche una forte opportunità di business sulle quali tutti gli operatori della nostra comunità dovranno spendersi nei prossimi mesi, guardando alla propria azienda, al mercato e ai territori in cui opera. Diffondere il digitale in lungo e in largo in tutte le imprese del Paese è la migliore garanzia di crescita futura del mercato ICT in Italia. Il digitale non fermiamolo, ma facciamolo correre.

Ruggero Vota  
ruggero.vota@soiel.it

# SOMMARIO

LUGLIO/AGOSTO 2017 N. 07/08

## EDITORIALE

**È partito il cantiere Italia del digitale. Facciamolo correre!**

*Ruggero Vota* \_\_\_\_\_ **1**

## CARRIERE

\_\_\_\_\_ **4**

## MARKET WATCH

**È la disruption il fenomeno dei primi sei mesi del 2017**

*Ruggero Vota* \_\_\_\_\_ **6**

## IN COPERTINA

**La cybersecurity Made in Italy conquista il mondo**

*A cura della redazione* \_\_\_\_\_ **8**

## IN PRIMO PIANO

\_\_\_\_\_ **12**

## REPORTAGE FUJITSU WORLD TOUR 2017

**Co-Creation motore della trasformazione digitale**

*Ruggero Vota* \_\_\_\_\_ **36**

**Digital Co-creation: fatti, non parole**

*Raffaella Citterio* \_\_\_\_\_ **41**

## SVILUPPO

**Testing del software: una cosa seria**

*Paolo Morati, Ruggero Vota* \_\_\_\_\_ **46**

## VALUE POINT IL RUOLO DEL CANALE

**Perché il giorno 2 le aziende muoiono**

*Primo Bonacina* \_\_\_\_\_ **50**

## INDUSTRIA 4.0 E IOT

**Quale strategia IoT? Consigli per i CIO**

*Michele Ciceri* \_\_\_\_\_ **52**

## SUPERCALCOLO E CLOUD

**Un laboratorio aperto alla R&S delle aziende**

*Davide Marini* \_\_\_\_\_ **56**

## SICUREZZA

**Incident response e controllo dell'intera infrastruttura**

*A cura della redazione* \_\_\_\_\_ **58**



## 8 IN COPERTINA

**La cybersecurity Made in Italy conquista il mondo**



**Reportage Fujitsu World Tour 2017  
Co-Creation motore della  
trasformazione digitale**

**36**

## IN PRIMO PIANO

- 12 **IBM Z 14**, il nuovo mainframe
- 13 **Armundia** compie 10 anni
- 14 **Veeam** cresce a doppia cifra e amplia l'ecosistema
- 16 I superpoteri di **Amazon Web Services**
- 17 Il modello **PTC** per gestire i 6 livelli di successo nell'Internet of Things
- 20 **Mauden** lancia GETin TOUCH
- 21 **Attiva Evolution** ha messo il turbo
- 22 **Tiesse** con TIM al G7 di Taormina
- 24 Gestione del ciclo del rischio. **Bitdefender** e **SGBox** insieme
- 25 Un **Google Next** a tutto cloud
- 26 **Tecnosteel** investe nel monitoraggio dei data center
- 28 La nuova rete software-driven di **Cisco**
- 30 **Irion**: dalla data quality al data advantage
- 31 Ifin presenta **TrustedChain**
- 32 **NetApp** entra nel mercato dell'iperconvergenza
- 34 Cloud e canale al centro della strategia di **Panda Security**
- 35 Le soluzioni Wi-Fi di **Cambium Networks** per collegare persone, luoghi e oggetti



## 46 Sviluppo

### Testing del software: una cosa seria



## 84 Inside Digital Marketing

### Come la realtà aumentata abilita il business

#### DAL MERCATO

- 74 Le nuove workstation Celsius di **Fujitsu**
- 74 Per **FireEye** la velocità di reazione è tutto
- 75 **Microsoft** sceglie Alcantara per i nuovi Surface
- 75 **Ubiquity** vuole diventare globale
- 76 **McAfee**, sicurezza questione di collaborazione
- 76 Prende il via **Avantune**
- 77 **HPE** presenta The Machine, un computer per l'era dei big data
- 77 **Brother**: tecnologia su cui si può contare
- 78 Per **ServiceNow** il 2018 sarà l'anno dell'automazione
- 78 Da **Intel** nuovi processori Xeon
- 79 **Panasonic**: coniugare tecnologia, creatività e abilità artigiana
- 79 L'Internet of Things secondo **NetApp**
- 80 **Cloudera** cerca e trova l'ago nel pagliaio
- 80 **Sophos** si arricchisce di funzionalità di machine learning
- 81 **TIS** automatizza il ciclo passivo
- 81 **Teamleader** sbarca in Italia
- 82 **Blueit** presenta B.Digital
- 82 **Xoper** amplia gli orizzonti

#### NUOVE FRONTIERE

Le opportunità dell'intelligenza artificiale \_\_\_\_\_ 60  
*Paolo Morati*

#### APPUNTAMENTI

Il downtime di rete non è più ammissibile \_\_\_\_\_ 62  
*Raffaella Citterio*

#### TAVOLA ROTONDA GESTIONE DOCUMENTALE

Documenti, informazioni e processi al centro \_\_\_\_\_ 64  
*Raffaella Citterio, Ruggero Vota*

#### ENERGY MANAGEMENT

Building automation ed edifici intelligenti \_\_\_\_\_ 70  
*Michele Ciceri*

DAL MERCATO \_\_\_\_\_ 74

#### ART & TECHNOLOGY

Le reti non sono solo digitali \_\_\_\_\_ 83  
*Gabriela Galati*

#### INSIDE DIGITAL MARKETING

Come la realtà aumentata abilita il business \_\_\_\_\_ 84  
*Cristina Dal Monte*

#### COMUNICAZIONE E COMPORTAMENTO NEL BUSINESS

Work/Life balance, questo sconosciuto \_\_\_\_\_ 86  
*Riccardo Montanari*

#### FISCO E INCENTIVI ALL'INNOVAZIONE

Contributi per la formazione professionale \_\_\_\_\_ 88  
*Roberto Ferrari*

#### INDUSTRIA 4.0

I primi sei mesi del Piano Industria 4.0 \_\_\_\_\_ 90  
*Giancarlo Magnaghi*

#### METODI E PERCORSI DI CAMBIAMENTO

Timelab: la gestione consapevole di sé nel tempo \_\_\_\_\_ 92  
*Lorenzo Campese*

#### IL PARERE DEL LEGALE

La digitalizzazione della prestazione sanitaria \_\_\_\_\_ 94  
*Giuseppe Serafini*

## Carriere



**Rodolfo Falcone**  
SERVICENOW

Rodolfo Falcone è il nuovo **Mediterranean Area Vice President and Italian Country Leader** di ServiceNow, che continua così il suo trend di crescita ed espansione in Europa e nel nostro Paese. Falcone, che vanta un'esperienza manageriale più che ventennale nel settore dell'IT e si è sempre distinto i traguardi raggiunti, si occuperà di consolidare e sviluppare ulteriormente l'azienda e le sue strategie nell'area del mediterraneo e in Italia, ritenuta una country fondamentale per l'area Emea.



**Vittorio Carosone**  
RIVERBED TECHNOLOGY

Riverbed Technology ha nominato Vittorio Carosone **Regional Sales Director** per l'Italia. In questa veste sarà responsabile delle vendite e delle strategie di go-to-market della società sul territorio, che includono lo sviluppo di nuove attività, l'ulteriore fidelizzazione dei clienti e la creazione di opportunità di business con i principali partner. In precedenza Carosone è stato responsabile delle vendite dirette e indirette in CA Technologies e ha ricoperto posizioni di rilievo in Software AG, TIBCO Software e Dell EMC.



**Kazuyuki Yamamoto**  
HITACHI SYSTEMS CBT

Hitachi Systems CBT, il system integrator parte di Hitachi Systems Ltd., ha un nuovo **presidente e CEO**. Si tratta di Kazuyuki Yamamoto, nel Gruppo Hitachi dal 1979, che avrà il compito di rafforzare le relazioni con la casa madre e accelerare i processi di innovazione. In particolare, si occuperà di fare da ponte tra Hitachi Systems e Hitachi Systems CBT per portare rapidamente le soluzioni e le tecnologie innovative sviluppate in Giappone nel nostro Paese, a supporto delle aziende e della società italiana.



**Marco Gandini**  
SIRTI

Sirti ha annunciato due importanti nomine: Marco Gandini (foto) entra in Sirti con il ruolo di **Chief Financial Officer**, mentre Clemente Perrone assume la carica di Chief Human Resources & Organization Office. Entrambi forniranno un importante contributo per l'attuazione delle strategie di sviluppo dell'azienda. Gandini approda in Sirti dopo una serie di importanti esperienze in ambito finance presso grandi aziende multinazionali in Italia e all'estero.



**Pedro Herrera-Iglesias**  
PRAIM

Il nuovo **territory manager** di Praim in Spagna è Pedro Herrera-Iglesias, che avrà l'obiettivo di sviluppare ulteriormente il business locale e rafforzare il posizionamento dell'azienda nel mercato del cloud computing e del software per la gestione delle postazioni di lavoro. Herrera-Iglesias avrà la responsabilità di guidare la sede spagnola, definendo le migliori strategie per incrementare le opportunità di business di Praim nei mercati di riferimento.



**David Henshall**  
CITRIX

Cambio della guardia in casa Citrix. il nuovo **presidente e CEO** è David Henshall, da lungo tempo CFO e COO dell'azienda. Il compito di Henshall sarà quello di accelerare la strategia di trasformazione del cloud di Citrix nonché di migliorare il margine di profitto. Contestualmente il consiglio di amministrazione ha annunciato la formazione di un nuovo comitato focalizzato sul miglioramento del margine, sull'allocazione di capitale e sulla trasformazione del cloud.

A man in a red racing suit is sitting on a white and red Ducati motorcycle in a workshop. The motorcycle has various sponsor logos including '2riello', 'ADVANCE', 'Unibet', 'LEON CUPRA', 'TIM', 'DUCATI', 'FLEX-BOX', and 'SKF'. The man is smiling and has his arms outstretched. The background is a red wall with the word 'DUCATI' in large white letters. There are industrial lights and equipment in the background.

# PROTEGGI IL TUO BUSINESS

**TIM** Impresa Semplice

Archivia i tuoi dati in sicurezza nel Cloud di TIM con backup automatico e accesso da ogni tuo dispositivo.  
Con DATA SPACE EASY di TIM.

Da **5€** al mese.

 **TIM**

Vai sul sito  
[digitalstore.tim.it](https://digitalstore.tim.it)

Tutti i prezzi sono IVA esclusa.



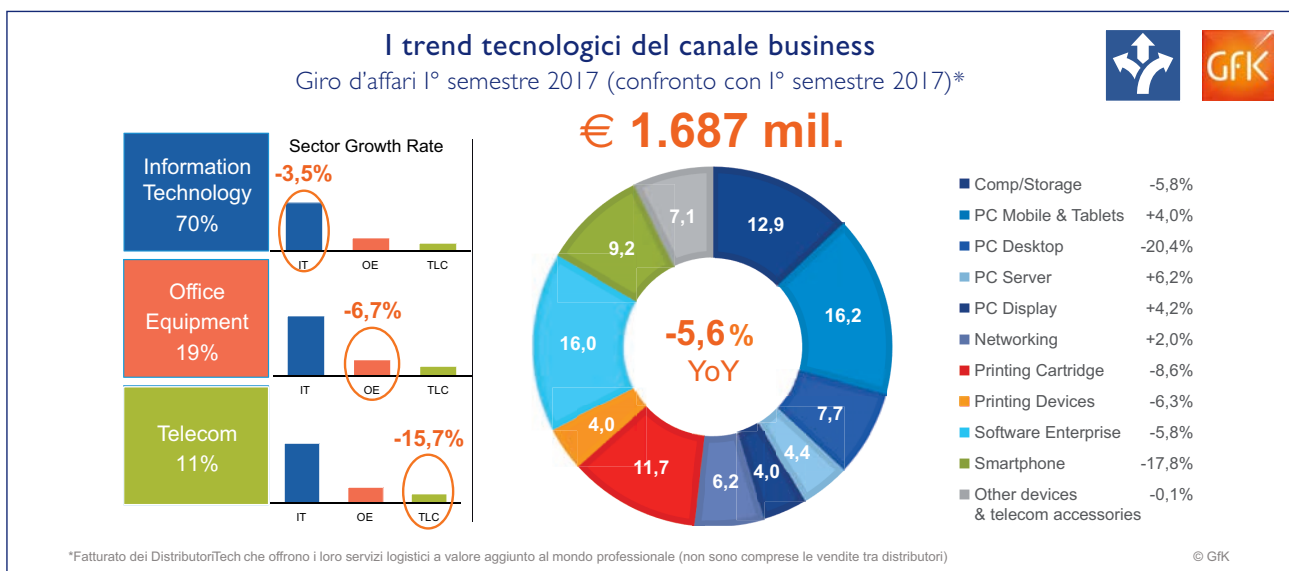
## È LA DISRUPTION IL FENOMENO DEI PRIMI SEI MESI DEL 2017

Il primo semestre del 2017 per il mercato ICT business italiano, riguardante il canale professionale governato dai Distributori ICT considerando solo i tre principali comparti (v.grafico), marca l'entrata del settore Tech nell'era della 'disruption'. Il, brutto, termine inglese che da qualche anno viene evocato a proposito della trasformazione digitale è traducibile nella parola italiana, più elegante, discontinuità. Oggi come in tutte le fasi di discontinuità i protagonisti che la vivono direttamente nelle loro attività si sono presi una pausa di riflessione. Più nello specifico discontinuità nel business significa che si investe solo sui capitoli più strategici, si provano con crescente intensità i fenomeni nuovi che danno corpo nel concreto alla discontinuità e si rimandano invece gli investimenti ritenuti meno strategici.

I dati di GfK Italia sul primo semestre del 2017, raccolto dai canali di vendita professionali che operano nel mercato B2B dell'ICT, sono sintomatici di una situazione di discontinuità come quella descritta, marcando in generale rispetto allo stesso periodo dello scorso anno un calo del -5,6%. Questo il commento degli analisti di GfK Italia: "Su questo risultato incidono diversi fattori. Tra questi l'affermarsi del cloud che soprattutto come software-as-a-service per le soluzioni enterprise più di base è un fenomeno che si rafforza mese dopo mese; mentre processi più digitali dentro alle aziende portano a stampare di meno. Detto questo però la necessità di trattare sempre più dati si traduce in una crescita degli investimenti nei due capisaldi del mondo ICT: i server crescono del +6,2% e il networking del +2%. Non sono

grandi numeri ma è significativo, per quest'ultima categoria, che la crescita risulti trainata dagli switch di tipo enterprise. Notebook e tablet utilizzati in sostituzione del desktop sono cresciuti molto velocemente nella prima parte dell'anno e ora invece hanno rallentato: complessivamente registriamo un +4%. Le aziende concentrano l'acquisto dei portatili in sostituzione ai desktop nella prima parte dell'anno". Da segnalare la crescita del +4,2% della nicchia dei 'pc monitor': "In questo caso parliamo prevalentemente di dispositivi per il digital signage come i video 4k installati in sale riunioni, i videowall e le lavagne touch; anche questo è un fenomeno di disruption abilitato da una comunicazione sempre più digitale".

A cura di Ruggero Vota





Presentano la 3<sup>a</sup> 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:



# LA CYBERSECURITY MADE IN ITALY CONQUISTA IL MONDO

BooleBox, grazie alla cifratura di livello militare, è in grado di bloccare tutti i canali attraverso cui i dati possono essere indebitamente consultati, diffusi o manipolati. Nel pieno rispetto dei dettami del GDPR.

*A cura della redazione*

**N**egli ultimi dieci anni, secondo quanto emerso dai dati diffusi a gennaio dalla Banca Mondiale, il numero degli utenti Internet nel mondo è più che triplicato: da 1 miliardo a oltre 3,2 miliardi. Alla crescita della connessione globale si accompagna tuttavia una sempre maggiore espansione dei fenomeni di cybercrime e il livello della sicurezza informatica stenta a tenere il passo del costante au-

mento delle violazioni. A far scattare il campanello d'allarme sono stati anche i dati sul rischio cibernetic nel settore privato italiano diffusi a marzo da Bankitalia, dai quali emerge che un'impresa italiana su tre è sotto attacco informatico. Nel periodo di osservazione - che va da settembre 2015 a settembre 2016 - il 30,3% delle aziende (corrispondente al 35,6% degli addetti) dichiara di aver subito danni a causa di un attacco informatico.

“Oggi il campo di battaglia più importante è il cyberspazio, ma la guerra cibernetica costituisce un fenomeno completamente nuovo, rispetto al quale Stati, aziende e privati non sembrano ancora preparati - commenta **Valerio Pastore**, esperto di cybersicurezza. Ad esempio, molti non sanno che la posta elettronica è uno degli strumenti di comunicazione meno sicuri al mondo. Ma la soluzione per proteggersi esiste ed è la crittografia di tutte le informazioni sensibili”.

Ed è per questa ragione che Valerio Pastore - forte di un'esperienza ventennale nel campo della sicurezza militare - nel 2014 ha messo a frutto i suoi studi, fondando Boole Server e creando BooleBox, una piattaforma innovativa di condivisione dei file che, grazie alla cifratura di livello militare, è in grado di fornire all'utente il controllo assoluto sui dati personali e aziendali, impedendo qualsiasi forma di accesso non autorizzato a file e documenti.

## Cifratura di livello militare

“Per proteggere i dati, BooleBox utilizza lo standard AES a 256 bit con algoritmo di cifratura a blocchi



*Valerio Pastore, fondatore e CEO di Boole Server*

e chiavi simmetriche. Grazie a questo processo le informazioni sono protette in modo tale che solo il mittente e il destinatario possano accedervi, assicurandone l'integrità e impedendone l'accesso da parte di terze parti, tra cui qualsiasi service provider compresa BooleBox stessa. Questo processo di cifratura non è più circoscritto all'ambito strettamente militare e ora può essere alla portata di tutti i nostri utenti; questa è la chiave di volta per creare una rete sicura, elemento da considerare prioritario nell'attuale processo innovativo digitale", spiega Pastore. "Tuttavia sussiste un problema culturale di insufficiente consapevolezza del rischio, che spesso è sottostimato. Il trend del cybercrime è in crescita dal 2011 e, secondo il rapporto 2016 del Clusit (Associazione italiana per la sicurezza informatica), il totale dei danni provocati in Italia dagli attacchi informatici nello scorso anno ammonta a 9 miliardi di euro, tra danni diretti, di immagine e reputazionali, costi di recovery e perdite di opportunità di business. **La questione non è più se le aziende, grandi o piccole che siano, verranno attaccate, ma quando**", continua.

Basta tornare indietro ai fatti di cronaca dei mesi scorsi: tra maggio e giugno due potenti ransomware hanno colpito i computer di tutto il mondo, sfruttando una vulnerabilità del sistema operativo Windows e sequestrando le informazioni e i dati in essi contenuti. "Si è trattato di un chiaro avvertimento di quello che potrebbe accadere con ulteriori ondate di attacchi informatici. Tuttavia è errato pensare che la sicurezza del cyber spazio attenga esclusivamente agli Stati e alle aziende. In realtà l'intera vita dei cittadini, utilizzatori quotidiani delle tecnologie dell'informazione, è online. Le transazioni bancarie, i numeri dei conti correnti e delle carte di credito, le spese fatte e altre informazioni personali sono tutti dati che possono subire attacchi da parte di virus e innescare richieste di riscatto", avverte Pastore. Infatti, di recente, l'azienda ha implementato **BooleBox Cloud Individual** per l'utenza privata che necessita di un controllo assoluto sui dati personali, impedendo accessi non autorizzati ai documenti grazie a impostazioni di protezione e a un'interfaccia estremamente semplici da utilizzare. Inoltre, per andare incontro a quelle aziende che, per policy o per scelta, necessitano di un cloud sul territorio italiano, Boole Server ha di recente stretto una prestigiosa partnership con Cloudditalia, provider aretino di servizi di telecomunicazione e cloud computing. L'accordo, grazie all'architettura informatica di Cloudditalia - una rete in fibra ottica di oltre 15.000 Km e tre data center di ultima generazione - e alla cifratura di livello militare sviluppata da Boole Ser-

ver, consentirà agli utenti di usufruire di un'unica piattaforma innovativa e semplice da utilizzare, in grado di soddisfare sia le esigenze di archiviazione e condivisione dei file sia la necessità - sempre più stringente - di proteggere i propri dati dagli attacchi cibernetici. Attualmente il mercato della cybersicurezza vale 25 miliardi di euro in Europa e 2,4 miliardi in Italia, ma le potenzialità di espansione del settore sono ancora molte. "Il nostro centro di ricerca e sviluppo è a Milano e sul territorio italiano è in atto un piano di investimenti di 4 milioni di euro, ma distribuiamo in oltre 25 Paesi, grazie a una rete di partner tecnologici in continua evoluzione".

### Presenza internazionale

Boole Server infatti già dal 2014 è presente nel mercato statunitense - dove il cybercrime nel 2016 ha creato danni quantificabili in oltre 28 miliardi di dollari. Negli USA ha avviato recentemente importanti attività di comunicazione e marketing e nominato **Alan Probert** - manager con oltre 25 anni di esperienza nel marketing di aziende del settore, quali EMC e IBM - a capo del distaccamento nordamericano della società.

Ma Boole Server non è presente solo negli Stati Uniti. Dopo lo sbarco oltreoceano l'internazionalizzazione dell'azienda ha toccato il mercato britannico e irlandese, quello mediorientale, fino a Grecia e Cipro. I risultati sono stati sorprendenti e perciò Boole Server ha scommesso sul CeBIT di Hannover, la più importante fiera del settore IT su scala mondiale. Una scommessa vinta nettamente, visto che ha portato nel 2017 allo sbarco anche sul mercato DACH (Germania, Austria e Svizzera) grazie a una partnership con ALSO, il più importante fornitore tedesco di servizi ICT. "Abbiamo avviato un'ambiziosa strategia di espansione che risponde alla crescente domanda di sicurezza informatica del mercato - dichiara Valerio Pastore. Infatti per consolidare la nostra presenza sul mercato mediorientale dall'8 al 12 ottobre saremo alla Fiera Gitex di Dubai 2017 e la prossima tappa del nostro piano di sviluppo è il Nord Europa, dove a novembre saremo presenti al Nordic IT Security".

Un processo d'internazionalizzazione che ha portato Boole Server ad aderire anche al Cloud Storage Partner Program del colosso Microsoft, un modo per offrire ai clienti l'accesso a Office Online attraverso BooleBox Cloud. L'utente BooleBox Cloud può in questo modo gestire documenti di Microsoft Word, presentazioni in Microsoft Power Point e fogli Microsoft Excel tramite Office Online su un browser web protetto, senza il bisogno di installare alcuna altra applicazione.

## Caratteristiche principali

BooleBox offre ai propri utenti la sicurezza più alta di sempre, grazie a caratteristiche uniche:

- facilità di utilizzo e interfaccia grafica semplice e intuitiva;
- collaborazione sicura in tempo reale grazie all'integrazione con Office 365;
- condivisione di tutti i tipi di file;
- sincronizzazione sicura;
- nessun allegato: l'invio dei file avviene tramite un link;
- uno spazio davvero sicuro dove archiviare i file;
- cifratura 256-bit AES;
- app dedicate;
- tutela della privacy e della proprietà intellettuale dei documenti;
- funzionalità di sicurezza all'avanguardia;
- autenticazione a due fattori;
- comunicazioni protette;
- personal Key - chiavi di cifratura personali.

“Proteggere dagli attacchi cibernetici contenuti e informazioni personali e aziendali sensibili oggi non è solo una necessità; è anche un driver di sviluppo delle imprese che va incontro al bisogno di lavorare in agilità ed efficienza, massimizzando la produttività. La nostra collaborazione con Microsoft va in questa direzione e intende far convergere queste due esigenze in un'unica soluzione”, ha commentato Pastore.

Una collaborazione che dà ancora più lustro e prestigio alle attività di Boole Server, che può già contare su un parco clienti nel mondo di primissimo livello. La boutique milanese di servizi per la sicurezza informatica vanta infatti oltre 180 clienti enterprise - tra i quali, Acqua di Parma, Banca Popolare di Milano, Qatar Airways, Rai, Riyad Bank e State of Jersey Police - e più di 100mila utenti attivi in tutto il mondo.

### Un'offerta ampia e variegata

Tra i prodotti di punta sviluppati da Boole Server, vi sono **BooleBox On-Premises** - soluzione di sincronizzazione e condivisione dati ospitata direttamente sui server dell'azienda. La soluzione protegge le informazioni sensibili applicando la cifratura militare e mantenendo i dati sui server aziendali, grazie alla compatibilità con qualsiasi tipologia di storage già in uso - e **BooleBox Cloud**, una piattaforma che permette di condividere e sincronizzare contenuti e informazioni sensibili, garantendo sicurezza ed efficienza sempre e ovunque, offrendo privacy totale e pieno controllo sui dati, grazie a cifratura con chiavi personali, limitazioni funzionali in fase di condivisione di documenti ed e-mail, a fronte di un'elevata usabilità da parte dell'utente. Per la cifratura locale dei file, invece, Boole Server ha creato

**File Encryptor**, che offre il massimo livello di protezione e controllo sui dati che si trovano all'interno del computer oppure nelle cartelle di rete. Grazie alla cifratura granulare e selettiva delle risorse archiviate e condivise internamente all'azienda, lo storage di rete, i dispositivi portatili e i dischi locali possono essere protetti e tenuti sotto controllo, senza alcuna modifica alle quotidiane procedure operative. In funzione della cartella specifica che si desidera proteggere, File Encryptor consente infatti di impostare delle regole, sulla base delle quali il sistema cifrerà in automatico tutte le risorse in essa contenute, anche se l'utente dimentica di proteggere il documento.

### Le integrazioni

Nell'ottica di andare incontro ai clienti che hanno organizzato il proprio lavoro basandosi su altre applicazioni, BooleBox ha sviluppato una serie di integrazioni che consentano di mettere al sicuro il proprio lavoro senza dover modificare le procedure e i flussi interni. Con Sharepoint Encryptor, infatti, è possibile proteggere i documenti contenuti in Microsoft SharePoint, installando uno speciale connettore che applica alle risorse della libreria online le diverse protezioni granulari di BooleBox. Sempre in quest'ottica, grazie al plug-in **Gmail Encryptor**, realizzato dal reparto R&D di Boole Server, consente a tutti gli utenti Gmail di utilizzare il sistema di posta elettronica di Google in completa sicurezza e in modo completamente gratuito. Utilizzando Gmail Encryptor le email inviate sono protette da cifratura con standard AES 256 bit, offrendo agli utenti la possibilità di revocare in qualsiasi momento l'accesso alla propria e-mail, anche dopo averla inviata. In questo modo nessuno potrà accedere ai contenuti

della mail senza l'autorizzazione del mittente, neppure Google!

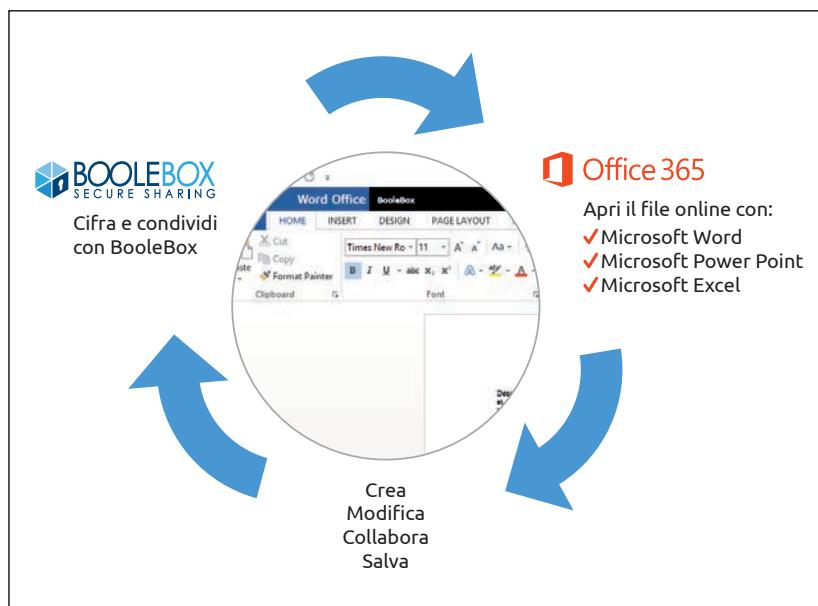
Allo stesso modo, **Outlook Encryptor** consente di cifrare la posta elettronica di Outlook, senza modificare il proprio modo di lavorare. Con Outlook Encryptor è possibile anche inviare allegati in modalità cifrata proteggendoli con una Personal Key che consente di decifrare il messaggio o l'allegato solamente a chi ne è in possesso. Infine, grazie all'integrazione con **Microsoft Office 365** l'utente BooleBox Cloud può gestire documenti di Microsoft Word, presentazioni in Microsoft Power Point e fogli Microsoft Excel tramite Office Online su un browser web protetto dalla cifratura di livello militare di Boole Server, senza dover installare nessuna applicazione. "Si tratta

di un'integrazione unica, che collega direttamente la tecnologia di BooleBox a Office Online, con l'obiettivo di fornire ai clienti un'esperienza positiva sia in fase di lettura che in quella di modifica dei documenti archiviati all'interno del loro ambiente di lavoro", ha commentato **Rob Howard** direttore dell'Ecosistema Office 365 di Microsoft.

### Una soluzione conforme al GDPR

Il 4 maggio 2016 è stato pubblicato in Gazzetta Ufficiale Europea il Regolamento UE n. 2016/679 che si inserisce all'interno di quello che, insieme alla Direttiva 2016/680, è stato definito il nuovo "Pacchetto Protezione Dati" che si applicherà a decorrere dal 25 maggio 2018. Gli accorgimenti che assicurano al software BooleBox la conformità alle attuali prescrizioni del Regolamento sono:

- gli avanzati sistemi crittografici, sia per la comunicazione sia per la conservazione dei dati personali degli utenti, sia nella versione On-Premises che nella versione Cloud. Infatti, i dati a riposo sono protetti da una cifratura con standard AES 256 bit, mentre quelli in transito da protocolli Secure Sockets Layer (SSL)/Transport Layer Security (TLS) che creano un tunnel con cifratura AES (Advanced Encryption Standard) a 128 bit o superiore. Grazie alla cifratura il titolare del trattamento viene esonerato dall'obbligo di comunicare un'eventuale violazione dei dati personali ai diretti interessati;
- i sistemi di memorizzazione separata dei dati, grazie all'utilizzo di tecniche crittografiche avanzate e di metodi di pseudonimizzazione, che garan-



BooleBox e Office 365: una collaborazione sicura

tiscono a BooleBox un elevato livello di sicurezza, impedendo l'identificazione degli interessati in caso di attacco informatico, sia nella versione On-Premises sia in quella Cloud. Grazie a questa separazione, infatti, il titolare del trattamento riuscirà a proteggere la privacy degli utenti e non sarà costretto a dare comunicazione della violazione ai soggetti interessati, poiché i dati eventualmente sottratti non potrebbero essere ricondotti al soggetto al quale si riferiscono;

- la possibilità di eliminare i dati illegittimamente trattati, grazie alla predisposizione di adeguate misure tecniche che garantiscono il 'diritto all'oblio' richiesto dal nuovo Regolamento, sia nella versione On-Premises sia nella versione Cloud. Il legislatore, infatti, impone l'obbligo di cancellazione dei dati quando non sono più necessari per l'espletamento delle finalità per cui erano stati raccolti, quando vi è una revoca del consenso da parte dell'interessato, nel caso in cui non sussistano ulteriori legittimi motivi di trattamento; per trattamento illecito o per obbligo legale di cancellazione;
- il sistema di conservazione dei dati personali degli utenti sempre all'interno dell'Unione Europea, in modo da garantire anche quanto previsto dagli artt. 45 e 46 del Regolamento.

# IBM Z 14, il nuovo mainframe

Grazie alla tecnologia a 14 nm integrata nei processori salto in avanti delle prestazioni ora a supporto di machine learning, cognitive computing, blockchain, DevOps, hybrid IT e della totale crittografia dei dati.

A fine luglio IBM ha presentato anche in Italia il nuovo mainframe Z 14. Con orgoglio l'azienda riafferma la qualità tecnologica dei suoi sistemi high end, che negli ultimi 30 anni in molti hanno dato ripetutamente per obsoleti e superati, ma che invece grazie alle capacità prestazionali di fascia alta dello Z 14, oggi ne fanno una piattaforma aperta alle tematiche più di innovazione promosse da IBM stessa. Tra queste: la crittografia applicata su tutti i dati interni allo Z 14, che innalza di molto il livello di sicurezza; le capacità analitiche che si spingono fino all'intelligenza

umentata supportata da soluzioni di machine learning e di cognitive computing; la blockchain a supporto degli ecosistemi attuali destinati a diventare digitali e per quelli che nasceranno grazie a questo modello; ma anche al DevOps e all'hybrid IT. "Un salto in avanti per il business dei nostri clienti di non poco conto", ha commentato **Enrico Cereda**, amministratore delegato e presidente di IBM Italia.

## LE INNOVAZIONI IMPLEMENTATE

Questo importante 'salto in avanti' è stato reso possibile dalla nuova generazione di processori integrata in IBM Z 14 che oggi utilizza la nuova tecnologia a 14 nanometri (nm): una consistente riduzione rispetto ai processori della generazione precedente a 22 nm. Si tratta di un'innovazione che permette di aumentare in modo significativo la densità dei processori su scheda e la potenza di ogni singola CPU: "Ogni singolo processore ha una potenza di 1.872 Mips, e risulta così ben otto volte più potente del processore della generazione precedente; se si tiene conto che all'interno di un mainframe IBM Z 14 possono

oggi essere ospitati fino a 170 processori, si può avere un'idea di quali performance di calcolo oggi possiamo arrivare a supportate". Alla nuova potenza di elaborazione si associa poi una RAM che può raggiungere una capacità di 32 TB, mentre il sistema di I/O interno è tre volte più veloce di quello presente nel mainframe precedente. Tanta potenza serve proprio per abilitare le nuove funzionalità. È il caso per esempio del machine learning che lavorerà sui dati in RAM, ed è così anche per la sicurezza: processori e acceleratori crittografici registrano un aumento del 200% delle performance nel confronto con le tecnologie precedenti e la funzionalità di encryption on chip è sei volte più veloce rispetto allo Z 13. "Diamo concretezza al concetto di 'security by design' e con il fatto che ogni dato che transita attraverso il mainframe viene criptato ridefiniamo profondamente il concetto di sicurezza informatica".



Enrico Cereda, amministratore delegato e presidente di IBM Italia

■ R.V.

## UN NUOVO SENSORE OMRON PER AMBIENTI IOT

Omron Electronic Components Europe ha presentato un sensore ambientale multifunzione che consente di monitorare sette parametri utilizzando un unico modulo estremamente semplice da integrare. Progettato appositamente per i sistemi IoT autonomi, il nuovo sensore Omron 2JCIE-BL01 misura temperatura, umidità, luce, UVI, pressione barometrica, rumore e accelerazione. Nonostante le sue dimensioni compatte, il modulo 2JCIE dispone di una propria memoria interna per la registrazione dei dati rilevati dall'ambiente circostante. Le potenziali applicazioni sono numerose, sia in ambito industriale che domestico e outdoor.



## ISTAT SCEGLIE NUTANIX PER UN'INFRASTRUTTURA IT PIÙ AGILE

L'Istituto nazionale di statistica (Istat) ha scelto la Enterprise Cloud Platform di Nutanix per rendere la propria infrastruttura più agile e flessibile. Il progetto è partito con un test basato su otto nodi della Serie Nutanix NX-6000, evolvendo rapidamente nei 20 nodi attualmente installati sulla piattaforma Nutanix Enterprise Cloud. Istat ha 17 uffici in differenti regioni. Nella sola Roma, l'Istituto ha, oltre alla sede centrale, altri 4 uffici decentrati. Molti addetti si spostano in continuazione da un ufficio all'altro, operando quindi in mobilità per la maggior parte del tempo. Grazie a questa implementazione Istat ha ottenuto una maggiore velocità di elaborazione, unita a stabilità, robustezza e scalabilità estrema a caldo.

# Armundia compie 10 anni

Una società B2B al 100% italiana che propone al mondo bancario e assicurativo soluzioni su misura adattabili in tempi rapidi a qualsiasi contesto operativo e normativo, in tutte le geografie.

Dieci anni fa un team coeso di professionisti con esperienze comuni nel settore bancario e assicurativo dava vita ad Armundia, una realtà che fa dell'armonia l'elemento identitario della propria immagine e della propria offerta, come del resto si evince dal brand, un neologismo che combina i termini 'armonia' e 'mondo'. Da allora l'azienda è impegnata nello sviluppo di soluzioni software altamente specializzate a supporto dei processi organizzativi e operativi. Inoltre, offre consulenza specialistica e direzionale in ambito Operation & ICT. "Dopo dieci anni è il momento di fare un primo bilancio, che risulta molto positivo - esordisce **Gianluca Berghella**, presidente e CEO di Armundia Group, oggi articolato nelle divisioni Banking&Finance, Insurance e Consulting. Il nostro approccio al mercato, fatto di esperienza e competenza unite a una capacità di ascolto delle reali esigenze dei singoli clienti si è rivelato vincente, consentendoci di crescere in maniera costante, in media del 20% anno su anno, con picchi come quello del 2016, che ha visto un incremento del fatturato del 30% rispetto all'anno precedente".

## UN'OFFERTA SENZA CONFINI

Le soluzioni progettate e sviluppate da Armundia sono caratterizzate da semplicità di implementazione, modularità, scalabilità e, soprattutto, elevati livelli di personalizzazione, a differenza delle tante proposte multi-industry disponibili sul mercato, spesso solo 'adattate' alle esigenze del mondo bancario e assicurativo; sono multiplatforma e database-independent per ridurre e ottimizzare i costi nonché basate, quando opportuno, su tecnologie open source. Infine, in uno scenario che vede i principali clienti della società operare in più Paesi,



Gianluca Berghella, presidente e CEO di Armundia Group

presentano una progettazione nativamente multilingua e multi-valuta, sono conformi alle regole normative di compliance europee, in continua evoluzione (basti pensare al Mifid II), e possono adattarsi rapidamente ai dettami normativi di altre aree geografiche. La recente costituzione di Armundia Suisse conferma il forte respiro internazionale della società, testimoniato da una incidenza dei ricavi esteri attualmente pari al 35% del fatturato complessivo. "Siamo certi che il mercato elvetico, in cui siamo presenti da anni, ci riserverà grosse soddisfazioni, anche grazie a collaborazioni strategiche con realtà altamente qualificate che stiamo valutando", assicura Berghella. Al fine di fornire un contributo fattivo e strategico all'evoluzione dei mercati in cui si muove la società promuove anche Armundia Academy, un laboratorio di riflessione e formazione condivisa che si sviluppa attraverso un ricco e qualificato programma di tavole rotonde, workshop, convegni e giornate di studio.

[www.armundia.com](http://www.armundia.com)

■ R.C.

## SOLUTIONS 30 ACQUISISCE UNA CONTROLLATA DI VODAFONE IN GERMANIA

SOLUTIONS 30 ha acquisito il 100% di Vodafone Kabel Deutschland Field Services (VKDFS), una controllata del gruppo Vodafone con sede a Norimberga. Le attività di VKDFS saranno consolidate nel conto economico di SOLUTIONS 30 a partire dal 1° luglio 2017. Questa acquisizione avviene contestualmente alla sottoscrizione di un contratto triennale del valore di 70 milioni di euro con il Gruppo Vodafone in Germania. L'operazione rafforza la posizione di SOLUTIONS 30 in Europa come partner ideale per le soluzioni di last mile.



Con sede a Norimberga, VKDFS, che ha raggiunto un fatturato di 23 milioni di euro nel 2016 e conta 50 dipendenti, sarà la base operativa di SOLUTIONS 30 per lo sviluppo delle attività in Baviera, la seconda regione più ricca della Germania. **Gianbeppi Fortis**, presidente del consiglio esecutivo SOLUTIONS 30, ha commentato: "Grazie a questa acquisizione stiamo rafforzando la nostra posizione come realtà in grado di unificare un mercato che in Germania è ancora molto frammentato. Questa prima operazione condotta in Baviera è stata una scelta strategica per il Gruppo perché si tratta di una regione in rapida crescita, che confina inoltre con il Baden-Württemberg dove siamo già presenti".

# Veeam cresce a doppia cifra e amplia l'ecosistema

Al VeeamON Forum 2017 è stata ribadita la centralità della disponibilità dei dati in un'era in cui l'interconnessione di cose e persone è ormai pervasiva.

“Asserire che il mercato sta cambiando è ormai un eufemismo: sappiamo bene che gli utenti pretendono sempre di più e che le minacce informatiche, a cominciare dai ransomware, stanno avendo un grande impatto sulle aziende, che combattono una battaglia molto complicata per poter costantemente innovare e fornire servizi sempre più efficaci ed efficienti”. Così **Albert Zammar**, vice president Southern Emea Region di Veeam Software nel

corso del VeeamON Forum 2017, tenutosi nel mese di giugno a Milano. Nel corso dell'evento il concetto di Always-On Enterprise, su cui l'azienda ha costruito il proprio successo, è stato declinato a più voci, con il contributo, tra gli altri, di Talent Garden, il network degli innovatori digitali, di Thimus, esperti in neuroscienze, e dei principali sponsor della giornata, Cisco, Hewlett Packard Enterprise (HPE) e Microsoft.

“Abbiamo voluto fornire una visione molto ampia degli scenari attuali e futuri legati alla disponibilità dei dati, che ormai rappresentano l'asset principale di qualsiasi organizzazione”, ha aggiunto **Olivier Robinne**, vice president Emea della società. La strategia di Veeam è chiara, ed è per questo che continua a registrare un trend molto positivo, confermato anche dai principali analisti. Nel 'Backup & Recovery Marketshare Report 2016' di Gartner, ad esempio, Veeam occupa la 4° posizione mondiale con una crescita del 27% anno su anno, a fronte dei provider di legacy backup che hanno registrato una crescita inferiore al 10%, mentre IDC, nel suo 'Software Tracker, Data Protection 2016', l'ha

inserita tra i 4 migliori vendor. In termini di ricavi, basti dire che sono 36 trimestri che Veeam cresce a doppia cifra.

“Con l'affermarsi del paradigma cloud l'interesse nei confronti delle nostre soluzioni di Availability suscitano sempre maggiore interesse, e noi continuiamo a investire per renderle sempre più performanti e interoperabili”, ha sottolineato Zammar.

## UN ECOSISTEMA SEMPRE PIÙ VASTO

Il VeeamON Forum 2017 è stata naturalmente l'occasione per presentare a una platea di circa 400 visitatori, tra utenti finali e operatori di canale, le ultime innovazioni introdotte nella Veeam Availability Suite.

Innanzitutto è stata presentata la nuova 'Always-On Cloud' Availability Platform che fornisce un nuovo framework Universal Storage API che aggiunge IBM, Lenovo e Infinidat all'ecosistema di alleanze strategiche, che già includeva HPE, Cisco, NetApp, Dell EMC e Exagrid, con l'obiettivo di dare alle aziende una libertà di scelta ancora maggiore.



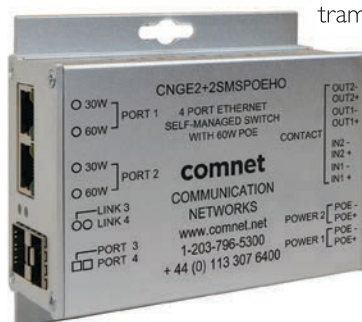
A sinistra Albert Zammar, vice president Southern Emea Region di Veeam Software, insieme a Olivier Robinne, vice president Emea della società, al VeeamON Forum 2017

## ACCESSI NON AUTORIZZATI? PORT GUARDIAN DI COMNET DISCONNETTE LE PORTE

La società inglese ComNet Europe, parte di ComNet Communication Networks, produttore statunitense di apparecchiature di trasmissione e comunicazione di rete, ha introdotto una nuova funzionalità di cybersecurity nell'ultima generazione di switch self-managed. La funzionalità ComNet Port Guardian ha la capacità di disconnettere fisicamente una porta se viene rilevato un accesso non autorizzato. Il valore di Port Guardian emerge in situazioni in cui, per connettersi alla rete, viene tentato l'accesso scollegando un dispositivo IP in campo. Quando Port Guardian rileva tale di-

sconnessione, una notifica SNMP viene inviata al centro e la porta viene fisicamente bloccata, impedendo l'accesso. L'amministratore di rete può rendere nuovamente attiva la porta quando la minaccia viene eliminata.

Questa funzione ostacola inoltre l'accesso tramite 'spoofing' scollegando la porta non appena viene rilevata un'interruzione. Questa funzionalità viene aggiunta alla nuova generazione di prodotti ComNet SMS (Self Managed Switch), tra cui il CNGE2+2SMS e CNGE4+2SMS. La funzionalità sarà disponibile inoltre anche per la nuova linea di Switch Full Managed ComNet Made in USA.







Ma l'impegno in termini di alleanze strategiche non finisce qui. L'estensione dell'ecosistema di partner vede anche una integrazione sempre più stretta con Pure Storage, Nutanix, Starwind e N2WS, quest'ultima nata per proteggere e recuperare le applicazioni e i dati residenti in AWS (Amazon Web Services). Non bisogna infine dimenticare Veeam per IBM Bluemix, che consente di effettuare il backup e di proteggere i carichi di lavoro su Bluemix. Veeam

Availability Suite sia per VMware che per Hyper-V consente alle aziende di usare Veeam per i carichi di lavoro sul cloud IBM, ma offre anche backup offsite e replica per oltre 50 data center cloud di IBM.

**IL FUTURO È GIÀ QUI**

L'obiettivo è uno solo: garantire che qualunque servizio, dai file alle applicazioni, dalle virtual machine agli end point, dai workload fisici a quelli cloud, siano sempre disponibili per gli utenti, nel formato

e nell'infrastruttura - on premise o cloud - preferita.

Nell'era software defined, del resto, backup, disaster recovery e servizi correlati si stanno spostando sempre più verso il cloud. Veeam è in prima linea per abilitare tutte le potenzialità di questo paradigma, offrendo strumenti per fare recovery nel cloud, proteggendo i dati dal cloud verso l'on premise e viceversa e consentendo una migrazione trasparente tra cloud differenti. Solo così, del resto, gli scenari ormai dietro l'angolo - auto che si guidano da sole, oggetti intelligenti in grado di interagire tra loro senza bisogno dell'intervento umano... - potranno esprimere tutto il loro valore, migliorando realmente la qualità della vita personale e professionale di ciascuno di noi.

[www.veeam.com](http://www.veeam.com)

■ R.C.

**INNOVATION MADE IN ITALY**

STRATEGY  
SMART GRID  
ROUTER M2M  
VoIP  
3G  
4G  
XB Access  
Imola

**CORPORATE NETWORKING**

RELIABLE PARTNER  
Imola E  
CUSTOM PROJECTS  
TEAM SUPPORTO  
MISSION  
Lipari

**TELECOMMUNICATIONS**

GAMING  
IoT  
SDN  
R&D  
NGN  
LTE  
Levanto

[www.tiesse.com](http://www.tiesse.com) **Tiesse** [mail@tiesse.com](mailto:mail@tiesse.com)  
innovazione made in Italy

# I superpoteri di Amazon Web Services

Un evento con oltre 1.500 partecipanti, 15 sessioni tecniche e 18 soluzioni presentate dai partner. Questi alcuni dei numeri dell'Amazon Web Services Summit tenutosi a Milano lo scorso giugno.

Come ha spiegato **Luca Giuratrabocchetta**, Country Manager di AWS, si è trattato di un evento per illustrare una serie di contenuti e testimonianze di quanto viene effettivamente abilitato dai servizi cloud della società americana, veicolati attraverso la propria infrastruttura - costituita da 16 Regioni geografiche in tutto il mondo e 43 Zone di Disponibilità (cluster di uno o più data center separati in una Regione). Dando la possibilità di toccare con mano diverse esperienze di chi ha già eseguito la propria migrazione alla 'nuvola'. "Si tratta di affrontare

tematiche come Industry 4.0, estrazione di informazioni dai dati, di Big Data e machine learning", ha affermato il manager, sottolineando poi l'importanza del ruolo dei partner che lavorano con AWS per veicolare la proposta e quello altrettanto fondamentale dei training partner.

## UN CLOUD ADATTO A OGNI ESIGENZA

**Marco Argenti**, Vice President, IoT, Mobile and Serverless Compute di AWS, ha dal canto suo sottolineato come sia normale per le startup partire su cloud, ed è la scelta predefinita per alcuni settori come ad esempio quello dell'ospitalità, e come elemento di differenziazione e vantaggio competitivo. Ma non solo. "Le grandi aziende dal canto loro si rendono conto della necessità di mettere il cloud al centro della propria strategia di breve e lungo termine. Inoltre è sempre maggiore anche il numero di organizzazioni pubbliche che lo usano come occasione di risparmio e per fornire servizi sempre più ampi ai propri cittadini".

Argenti ha poi parlato di 'superpoteri' abilitati dai servizi di AWS. Dalla velocità supersonica -

ad esempio in termini di scalabilità dei servizi offerti ma anche di nuove opzioni rese disponibili - all'invisibilità, ossia il fatto di poter usufruire di un'infrastruttura di cui il cliente non deve preoccuparsi, e che sfrutta un approccio a microsistemi. Terzo 'superpotere' quello della possibilità di volare, liberandosi dai vincoli dei database tradizionali, e quindi la vista a raggi X, raffigurata dalla possibilità di analizzare i dati e scoprire nuove opportunità di business. Il tutto su dimensioni che raggiungono i petabyte. E infine la precognition, che vuol dire non solo analizzare il passato, ma riuscire anche ad anticipare il futuro, con il passaggio evidente dall'automazione all'autonomia. "Alla fine l'obiettivo di tutti questi superpoteri è abilitare la trasformazione del business, elemento di successo grazie anche al passaggio al cloud che permette un'innovazione senza precedenti", ha concluso Argenti.

<https://aws.amazon.com/it/>

■ P.M.



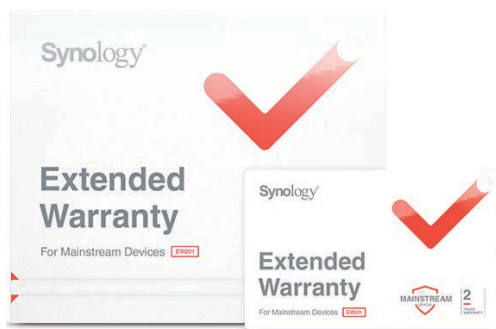
Marco Argenti, Vice President, IoT, Mobile and Serverless Compute di AWS

## SYNOLOGY ESTENDE LE GARANZIE

L'estensione di garanzia (Extended Warranty) offerta da Synology per i suoi prodotti è adesso disponibile in 27 nuovi Paesi, raggiungendo così un totale di 52 nazioni, Italia inclusa. L'estensione di garanzia ha la durata di due anni, riduce notevolmente i costi ed è applicabile ai nuovi modelli Synology DiskStation, DS1517(+) e DS1817(+), oltre che alle relative unità d'espansione DX1517. È stato anche esteso il Synology Replacement Service (SRS): tutti i modelli rackmount 2U/3U della serie 16 o successivi sono ora coperti dall'estensione

del servizio di sostituzione prodotto. Gli utenti possono dunque dormire sonni tranquilli!

"La continuità di servizio è un elemento imprescindibile all'interno della strategia di Synology. In particolare, l'estensione dell'SRS a nuovi prodotti nel mercato europeo consente ai clienti di minimizzare il disservizio - ha commentato **Vania Paone**, Product Manager Italia di Synology. Penso sia importante ricordare ai nostri clienti che il servizio è totalmente gratuito e semplicissimo da attivare: è sufficiente andare sul nostro sito, compilare i campi richiesti e il cliente verrà contattato da Synology".



# Il modello PTC per gestire i 6 livelli di successo nell'Internet of Things

Come utilizzare una piattaforma IoT integrata per ottenere (tutti) i vantaggi dei prodotti intelligenti e connessi.

Per aiutare le imprese a implementare i cambiamenti richiesti quando si inizia a inserire sempre più prodotti connessi nel proprio portfolio, PTC ha sviluppato un 'modello di maturità' basato sulle principali best practice raccolte in centinaia di progetti condotti con successo in oltre dieci anni. Il modello di maturità dei prodotti connessi (Connected Product Maturity Model) descrive le funzionalità, le considerazioni e i requisiti che le organizzazioni affrontano mentre migliorano la loro capacità di guidare il valore attraverso prodotti intelligenti e connessi.

## L'IMPORTANZA DEL MODELLO

Avere un modello aiuta le aziende ad avere un quadro della situazione che identifica la quantità di risorse necessarie per passare rapidamente alla creazione di valore. Molte aziende stanno scegliendo di acquistare piattaforme IoT integrate - invece di costruirne di proprie - per accorciare quella linea temporale e semplificare i cambiamenti tecnici e tattici. Un altro motivo per cui le aziende optano per una simile piattaforma è la complessità della

gestione dei prodotti connessi. Le connessioni proliferano tra persone, reti e dispositivi/cose e i dati ad alto valore viaggiano continuamente lungo tali connessioni. Le piattaforme specifiche per IoT offrono la possibilità di gestire da un unico punto i prodotti connessi e di integrare la sicurezza e la scalabilità nello sviluppo. Una volta che un'azienda intraprende il percorso di trasformazione, non dovrebbe smettere. Il passaggio ai livelli di maturità successivi (5 e 6) è cruciale per ottenere il massimo vantaggio dall'investimento connesso ai prodotti. È quando le aziende si muovono attraverso questi ultimi livelli che i prodotti intelligenti e connessi innescano un ciclo continuo di creazione di valore grazie allo sviluppo a basso consumo di risorse e alla possibilità di ampliare l'offerta. Che un'azienda si trovi all'inizio dello sviluppo di prodotti connessi o a un livello avanzato del modello di maturità dei prodotti connessi, una piattaforma IoT concepita per gli smart product può semplificare il processo di trasformazione, ridurre



I 6 livelli del modello di maturità dei prodotti connessi

- Livello 1.** Non collegato – Preparazione per l'IoT
- Livello 2.** Collegato – Dispositivi, sensori, cloud
- Livello 3.** Service – Monitoraggio proattivo e da remoto, consegna, riparazione
- Livello 4.** Analisi – Analisi in tempo reale dell'utilizzo del prodotto, delle performance e del comportamento
- Livello 5.** Integrazione – Ottimizzazione dei processi di business
- Livello 6.** Innovazione – Trasformazione del business e incremento della fedeltà del cliente

i requisiti in termini di risorse e accorciare il time-to-benefits. La piattaforma IoT ThingWorx offre funzionalità complete per raggiungere questi obiettivi.

<http://www.ptc.com/internet-of-things/industrial-iot-platform>

■ M.C.

## UNA GESTIONE DOCUMENTALE PIÙ 'SMART'

L'innovazione e l'aggiornamento tecnologico consentono alle aziende di servizi di velocizzare i processi di erogazione degli stessi, aumentando qualità ed efficacia. Di questo è convinto il CAF & Servizi Friuli Venezia Giulia, società che all'interno della struttura sindacale della Cisl fornisce assistenza fiscale a dipendenti e pensionati per dichiarazione dei redditi, 730, ISEE, modelli unici, ma anche pratiche di successione e contratti di locazione. Di recente l'azienda ha confermato Ricoh come partner per semplificare e velocizzare la produzione documentale. Per questo nuo-



vo progetto, che ha interessato tutte le 20 sedi, il CAF & Servizi Friuli Venezia Giulia ha scelto Ricoh MP 305+SPF, multifunzione monocromatico A4 che offre però la possibilità di stampare ed effettuare scansioni anche in A3.

Si tratta di una soluzione molto interessante e innovativa a partire dal pannello di gestione (Smart Operation Panel) simile ad un tablet, personalizzabile e con un'interfaccia molto semplice e intuitiva sulla quale è possibile installare app che semplificano i processi di scansione o di invio dei documenti, dal momento che tutti i passaggi normalmente necessari avvengono mediante un unico click.

# Praim: dal thin client allo smart working

**Grazie all'esperienza trentennale maturata nel campo dei thin client la società è nella posizione ideale per indirizzare una tematica sempre più attuale**

La rivoluzione digitale sta modificando in modo significativo l'approccio al lavoro, con l'introduzione sempre più massiccia di dispositivi mobili e applicazioni che garantiscono connettività e operatività sempre e dovunque.

"Consentire alle risorse di lavorare anche al di fuori dell'azienda, collegandosi alle applicazioni di propria competenza sempre e dovunque, è ormai una esigenza sempre più sentita presso aziende di ogni dimensione - assicura Michele Gasparoli, Channel Marketing Manager di Praim, azienda trentina che quest'anno ha festeggiato il suo 30° compleanno. Grazie alla lunga esperienza che abbiamo maturato nel campo dei thin client, che nella gestione centralizzata sicura hanno da sempre uno dei principali punti di forza, e ai nostri continui investimenti in ricerca e sviluppo, siamo nella condizione ideale per indirizzare al meglio questo tema, oggi identificato con il termine smart working".

Dal 1987, infatti, Praim progetta, realizza e commercializza soluzioni Thin e Zero Client, ma oggi i suoi orizzonti sono molto più vasti.

## **Semplificare e ottimizzare**

La necessità di aggiornare sempre più velocemente le infrastrutture IT e inserire all'interno delle organizzazioni nuove applicazioni, spesso provenienti da molteplici fornitori, rende sempre più complessa la gestione delle postazioni di lavoro, a maggior ragione se non risiedono tutte all'interno dell'azienda.

"Quello che un tempo si poteva fare in ambienti distribuiti ben delineati, ossia nelle filiali, oggi deve essere fatto in maniera molto più granulare, portando le applicazioni che sempre più spesso risiedono in ambienti virtualizzati e cloud su qualsiasi dispositivo abilitato - prosegue Gasparoli. Mantenere le connessioni costantemente aggiornate e distribuire applicazioni velocemente e in maniera differenziata e sicura è oggi un requisito fondamentale".

Per affiancare le aziende nel loro percorso verso lo smart working, Praim offre una suite completa di soluzioni per la definizione e la gestione di postazioni di lavoro flessibili, sicure e scalabili.



*Michele Gasparoli, Channel Marketing Manager di Praim*

## **Un'offerta completa**

Dal mondo dei thin client Praim si è quindi spostata verso un'offerta software defined, focalizzandosi su una offerta di 'sistemi operativi gestiti' intrinsecamente sicuri, il cui principale punto di forza è la console di gestione ThinMan. Più in dettaglio, ThinMan permette di eseguire operazioni di gestione e manutenzione in modo programmato e grazie al sistema di profilazione è possibile amministrare in modo automatico anche i gruppi più eterogenei di dispositivi e utenti, per l'esecuzione automatizzata di tutte le operazioni della console, facilitando il lavoro degli amministratori di sistema e implementando delle solide procedure di business continuity per le postazioni di lavoro. Grazie alla semplice interfaccia grafica e ai menu con-

testuali è possibile effettuare le operazioni di accensione, spegnimento, aggiornamento, controllo e assistenza remota, il tutto da un unico strumento.

Le funzionalità di gestione e controllo remoto dei dispositivi possono essere estese a dispositivi di tipo pc convertiti a Thin Client grazie al software ThinOX4PC, oppure a pc con sistema operativo Windows che installino la soluzione Praim Agile. Quest'ultimo è un software implementabile su dispositivi Windows che abilita il controllo centralizzato del dispositivo con ThinMan e può effettuare un lockdown del desktop tradizionale in favore della modalità Agile, una shell semplificata e personalizzabile, per garantire la massima flessibilità e agevolare tutte le operazioni di accesso ad applicazioni e risorse, senza alcun rischio di manomissione dei dispositivi.

ThinMan Agile di fatto semplifica l'accesso e l'esecuzione delle risorse locali ed esterne, e l'utente ha accesso alle informazioni a lui dedicate, attraverso un'interfaccia semplice, che garantisce una user experience simile a quella di uno smartphone.

#### Una evoluzione apprezzata dal mercato

L'approccio al mercato di Praim è quindi profondamente cambiato, evolvendo da produttore di soluzioni endpoint a fornitore di una suite di soluzioni completa che consente di far fronte alla complessità della gestione di postazioni di lavoro nella sua totalità, per abilitare modelli organizzativi sempre più flessibili, senza mai perdere di vista la sicurezza. "In questi 30 anni ci siamo concentrati sulla costante analisi del mercato e delle tendenze in evoluzione per individuare tutte le nuove opportunità di innovazione e trasformarle in opportunità di business per noi, i nostri partner di canale e, naturalmente, i clienti - sottolinea Gasparoli. Il mercato mostra di apprezzare il nostro impegno,



come testimonia il trend di crescita costante che continuiamo a registrare sia in Italia che all'estero, in particolare in Spagna e Regno Unito, dove vantiamo ormai una presenza consolidata".

#### Puntare sui servizi

Praim continua quindi a porsi obiettivi di crescita sempre più ambiziosi, e per raggiungerli ha deciso di investire in maniera ancora più consistente sui servizi, in particolare sulla formazione. Negli ultimi mesi ha infatti organizzato numerose sessioni formative indirizzate sia agli utenti finali che ai partner di canale per far toccare con mano il valore della propria offerta. "In futuro questo impegno sarà ancora più consistente, in particolare per quanto riguarda il nostro ecosistema di partner - evidenzia Gasparoli. In settembre, infatti, prenderà il via un nuovo programma di canale articolato su due livelli che ha l'obiettivo di qualificare sempre meglio i rivenditori e i system integrator che identificano in Praim un partner tecnologico differenziante. In un momento frenetico caratterizzato da continui cambiamenti a livello tecnologico, infatti, è importante fornire certezze ai responsabili IT. Grazie alle nostre soluzioni gli operatori di canale possono, tra l'altro, farsi carico della gestione delle postazioni di lavoro e dei dispositivi dei loro clienti, un servizio sempre più apprezzato che consente alle aziende di guardare allo smart working con fiducia e agli operatori di canale di ampliare il proprio business, focalizzandosi sempre più sull'offerta di servizi ad alto valore aggiunto".



# Mauden lancia GETinTOUCH

Grazie alla nuova soluzione, la società intende contribuire alla realizzazione di una nuova generazione di touch point in cui personalizzare la relazione con il cliente.

Digital signage, cognitive computing e customer engagement. Sono questi i tre elementi che Mauden, nome storico della system integration nel nostro Paese che quest'anno raggiunge i 30 anni di attività, ha coniugato nella nuova soluzione GETinTOUCH recentemente presentata al mercato: "Investiamo molte risorse nella creazione di soluzioni avanzate, customizzate e pronte all'uso, per permettere alle organizzazioni di raggiungere nuovi traguardi in termini di customer experience ed engagement – ha commentato **Roberta Viglione**, presidente e CEO di Mauden. Con GETinTOUCH siamo certi di dare un contributo alla costruzione di una nuova generazione di touch point, in cui sarà possibile personalizzare in tempo reale l'offerta al cliente, interagire a un livello superiore e dare un supporto concreto nella finalizzazione dell'acquisto e della futura relazione".

## COME FUNZIONA

"Amiamo definire GETinTOUCH il nuovo 'social & cognitive content presenter', progettato per permettere alle aziende di trasformare i luoghi fisici - negozi,

concessionari, filiali di una banca, e altri punti commerciali - in spazi virtuali in cui offrire contenuti personalizzati all'utente, potendo misurare con precisione l'efficacia di ogni singola campagna", spiega **Gianni Schisano**, consigliere delegato e direttore generale di Mauden. Con GETinTOUCH, infatti, lo schermo all'interno di un touch point fisico come uno store o uno sportello si trasforma da semplice strumento di advertising a vero e proprio sensore IoT che elabora i dati ricevuti dall'utente, via QR code o tramite interazione coi social media da smartphone, in



Roberta Viglione, presidente e CEO di Mauden

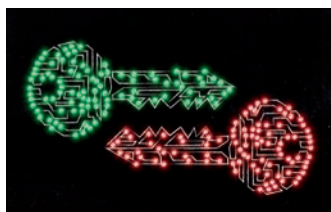
modalità cognitiva. "Il sistema crea un matching degli input ricevuti dall'interfaccia GETinTOUCH e adatta, di conseguenza, i contenuti in modo che risultino personalizzati e, quindi, estremamente efficaci in ottica marketing", sottolinea Pietro Pace, project manager di Mauden. Azienda 100% italiana, Mauden ha da sempre saputo evolversi e oggi due temi di punta come cognitive e intelligenza artificiale sono entrati nell'offerta della società, grazie agli oltre 100 collaboratori dislocati tra le sedi di Milano e Roma - cui si aggiungono svariate risorse in outsourcing. Mauden con Bou-Tek ha inoltre creato il primo spazio fisico multimediale dove testare sempre nuovi strumenti e piattaforme di 'brand experience' immersive e ad alto tasso di engagement e per la profilazione dei visitatori tramite analisi dei relativi comportamenti.

[www.mauden.com](http://www.mauden.com)

■ R.V.

## WATCHGUARD ACQUISISCE DATABLINK

WatchGuard ha annunciato l'acquisizione di Datablink, fornitore di soluzioni di autenticazione avanzata. Questa acquisizione estende il portfolio di sicurezza di WatchGuard oltre la sicurezza di rete e wireless, permettendo all'azienda di offrire autenticazione avanzata alle piccole e medie imprese e alle aziende distribuite. L'incremento degli investimenti che deriva da questa transazione accelererà lo sforzo di Datablink nello sviluppo di un servizio di autenticazione basato su cloud e renderà l'autenticazione avanzata semplice e ampiamente accessibile una realtà.



© fatthe - fotolia.com

## LEXMARK RILASCIAMARKVISION ENTERPRISE 3.0

Lexmark ha rilasciato la versione 3.0 di Markvision Enterprise (MVE 3.0), soluzione software per il fleet management che offre ai clienti migliore visibilità sulla propria flotta di dispositivi di rete e multifunzione, indipendentemente dal produttore.

MVE 3.0 è dotato di un'interfaccia moderna e completamente rinnovata che elimina la necessità di plug in del browser, offrendo prestazioni più rapide, migliore usabilità, maggiore sicurezza e una riduzione del tempo di installazione. MVE 3.0 rileva i device, ne raccoglie le informazioni e consente ai clienti di organizzare i dispositivi in gruppi per eseguire ricerche, pianificare le attività e tenere traccia degli asset lungo tutto il loro ciclo di vita.

# Attiva Evolution ha messo il turbo

Quadruplicati ricavi ed ecosistema in due anni: da 1 milione di euro di fatturato si è passati a più di 4 milioni di euro, e da un centinaio di business partner a circa 400.

La scelta di Attiva, da oltre 20 anni distributore di riferimento per il mondo Apple, di dare vita ad Attiva Evolution, una business unit a valore focalizza in particolare sulle tematiche di networking, storage e wireless si è rivelata vincente, come hanno ribadito **Davide Simonato**, sales & marketing director di Attiva, e **Lorenzo Zanotto**, business unit sales manager di Attiva Evolution, nel corso di un incontro in cui è stato fatto il bilancio dei primi due anni di attività di Attiva Evolution. "Da sempre la nostra strategia si basa sulla capacità di interpretare correttamente, e spesso anticipare, le esigenze sempre nuove che esprime il mercato, mantenendo una coerenza di fondo che mette al centro la soddisfazione e la fidelizzazione dei clienti", ha commentato Zanotto. Un approccio premiante anche in ambiti in cui sono richieste capacità consulenziali e progettuali di alto livello, che devono essere accompagnate da elevate competenze e da una grande flessibilità.

## UNA SCOMMESSA VINTA

Attiva Evolution di fatto sta bruciando le tappe, come dimostrano i numeri. "In pratica in

due anni, grazie alle soluzioni e ai servizi di pre e post vendita messi in campo, abbiamo quadruplicato ricavi ed ecosistema, passando da 1 milione di euro a più di 4 milioni di euro di fatturato e da un centinaio di business partner, tipicamente rivenditori a valore e system integrator, a circa 400", ha evidenziato Zanotto.

Per quanto riguarda i servizi particolare attenzione è rivolta alla logistica e all'organizzazione di percorsi di formazione e aggiornamento tecnico e commerciale, attraverso corsi, seminari e roadshow, mentre



Lorenzo Zanotto, business unit sales manager di Attiva Evolution

una costante attività di scouting consente ad Attiva Evolution di rendere disponibili tecnologie sempre allo stato dell'arte.

"Il nostro obiettivo è proporre soluzioni sostenibili, scalabili e complementari per la piccola e media impresa italiana, e tutte le partnership tecnologiche siglate in questi due anni vanno in questa direzione - ha commentato Zanotto. L'ultima in ordine di tempo è quella con Gigaset Pro, la divisione professionale del marchio tedesco specializzato in soluzione per la telefonia. Le caratteristiche più richieste dalle aziende che intendono innovare le proprie strutture tecnologiche sono connessioni facili, sviluppo della comunicazione aziendale, infrastrutture semplici da gestire e nel contempo funzionali, performanti e affidabili, e le soluzioni di Gigaset Pro vanno proprio in questa direzione".

[www.attiva.com](http://www.attiva.com)

■ R.C.

## CLOUDITALIA ACQUISISCE NOITEL ITALIA

Clouditalia ha siglato un accordo che porterà all'acquisizione del 100% delle quote di Noitel Italia (operatore mobile virtuale su rete TIM), diventando così Operatore Mobile Virtuale (Mvno). Nata nel 2011, Noitel Italia ha chiuso il 2016 con ricavi pari a 4,4 milioni di euro e un Ebitda di 300 mila euro.

Grazie alla collaborazione con i principali carrier internazionali, Noitel Italia eroga servizi di telecomunicazioni di elevata qualità ad aziende, professionisti ed enti: specializzata in servizi internet via satellite, offre ovunque connettività fino a 30 Mb

di download e 6 Mb di upload nonché servizi di video broadcasting per riprese video e dirette televisive anche in movimento per il mercato B2B.

Noitel Italia rappresenta per Clouditalia un plus unico per creare e portare valore ai propri clienti, sia consolidandola

come unico interlocutore per tutte le esigenze di comunicazione sia aumentandone le capacità di erogare servizi sempre più tailor made, che integrano il mobile e il satellitare. Nell'accordo rientrano anche gli oltre 250 punti vendita Noitel Italia sparsi su tutto il territorio nazionale e una rete di partner altamente qualificati.



© Sergey Nivens - fotolia.com

# Tiesse con TIM al G7 di Taormina

Anche ai precedenti eventi di Bari e di Lucca, la videosorveglianza è stata assicurata attraverso i router Tiesse.

Garantire la sorveglianza dei grandi della Terra al G7 di Taormina è stato un compito da far tremare i polsi, dopo gli attacchi informatici delle scorse settimane, il virus WannaCry in testa che ha mandato in tilt i sistemi informatici di mezzo mondo. Un compito affidato fra gli altri da TIM, responsabile dell'evento sul fronte della connettività e delle reti di comunicazione dell'evento, a Tiesse, la società di Ivrea specializzata in router per applicazioni 'mission critical' e tecnologie di connessione M2M fiore all'occhiello del made in Italy. Lo ha reso noto a giochi fatti, per ovvi motivi di sicurezza, la stessa Tiesse, dopo aver portato a termine con successo questo delicatissimo

e riservatissimo incarico, che ha impegnato tutta l'azienda per settimane, permettendo di collegare su rete VDSL senza intoppi il servizio reso dalle telecamere di videosorveglianza del G7 di Taormina del 26 e 27 maggio, insieme agli eventi precedenti di Bari e Lucca.

## AMPIA FLESSIBILITÀ E PIENA AFFIDABILITÀ

La scelta di TIM per il trasporto dei dati di videosorveglianza dei big della Terra, da Donald Trump ad Angela Merkel, da Paolo Gentiloni, al premier canadese Justin Trudeau e al neo presidente francese Emmanuel Macron, è caduta sui router Imola 5262, scelti per la loro collaudata affidabilità e robustezza, garanzia di funzionamento anche alle alte temperature registrate nella perla siciliana di Taormina. I router Imola 5262 hanno consentito ai dispositivi di sicurezza realizzati da TIM di vegliare senza sosta sui leader del mondo, garantendo la continua sorveglianza sui loro spostamenti nei due giorni del summit. Nei precedenti eventi del G7 di Bari e Lucca i router Tiesse oltre al servizio di videosorveglianza, hanno garantito l'accesso a Internet delle delegazioni e della stampa dei Paesi partecipanti. "Il fatto che TIM ci abbia inserito

nel novero dei suoi fornitori per il G7 di Taormina, insieme ad altri partner di provata e consolidata professionalità, ci riempie di orgoglio – ha dichiarato **Luciano Lucrezia**, CTO di Tiesse. Non era un compito facile, ma i nostri router Imola 5262 hanno garantito senza soluzione di continuità la videosorveglianza del summit e l'accesso a Internet dei suoi tre eventi e grazie anche alle dimensioni molto compatte dei nostri router è stato possibile installarli nelle posizioni più strategiche dei percorsi blindatissimi su cui si sono mossi i leader della Terra, dimostrando così ampia flessibilità e piena affidabilità in tutte le condizioni di utilizzo".

Fra le peculiarità tecniche dei router Tiesse, la continuità del servizio sulla rete 4G di TIM in caso di interruzione del collegamento VDSL e l'alimentazione a corrente continua per resistere a eventuali forti sbalzi di tensione. "La presenza dei router Tiesse al G7 di Taormina è frutto di anni di lavoro certosino e investimenti oculati per offrire le migliori tecnologie made in Italy, che realizziamo nei nostri laboratori di Ivrea – aggiunge Lucrezia. Il mio ringraziamento va a tutti i nostri progettisti della R&D e agli specialisti di networking che durante



Luciano Lucrezia, CTO di Tiesse

## LUNDBECK ITALIA OTTIMIZZA IL PARCO MULTIFUNZIONI CON MICROREX

Lundbeck è una società farmaceutica attiva in 57 Paesi, presente in Italia con uno stabilimento a Padova e uffici direzionali a Milano. Per rendere più incisiva la sua azione, Lundbeck Italia lavora quotidianamente insieme a medici, paramedici, pazienti, familiari e associazioni di volontariato. Una fitta rete di relazioni e di scambio di documenti che vede, nell'utilizzo del parco macchine stampanti multifunzione, un asset strategico e non più una commodity. Basta pensare all'esigenza di protezione della riservatezza delle informazioni stampate e/o scansionate. Oggi, grazie al supporto di Microrex, da

trent'anni nel mercato dell'Office Automation, la società ha di fatto 'blindato' le proprie multifunzioni implementando PageScope Enterprise Suite 3.0, un sistema Konica Minolta che consente di evitare usi impropri delle stampe, dispersione di documenti secretati o comunque non divulgabili, e anche stampe inutili. Con PageScope le operazioni si



programmano in rete su pc e i documenti si ritirano alla macchina solo con il proprio badge, senza più digitare codici o password sul pannello della MFP, operazione che tra l'altro richiede sempre una certa formazione tecnologica. In caso di visitatori, con il Badge Guest si evita di doverli accompagnare alle macchine, ma non si perde il controllo dell'uso della stampante.



## Confermato l'accordo con Dialogic

Arrivata al traguardo dei 500.000 endpoint gestiti attraverso il server di accesso remoto Tiesse XB1000, la società di Ivrea specializzata nella connettività Machine To Machine (M2M) e nell'implementazione di soluzioni gestionali in Italia, ha confermato l'accordo con Dialogic, provider internazionale di soluzioni di applicazioni e infrastrutture cloud-optimized per service provider, aziende e sviluppatori, rinnovando la fiducia a una partnership che risale al 1998. Sin dall'inizio, Tiesse ha scelto la soluzione Dialogic Diva Media Boards con un'interfaccia PRI come componente chiave del prodotto XB1000, che offre ai clienti una soluzione modulare e scalabile per interagire con applicazioni di monitoraggio remoto front-end in una vasta gamma di Settori del mercato, compresi l'energia, il gioco e la finanza. Con l'annuncio della fine del supporto per i server di accesso remoto da molti fornitori chiave, Tiesse è quindi ora pronta a espandere ulteriormente la propria quota di mercato in quanto XB1000 viene distribuito in sostituzione delle soluzioni a fine vita degli altri fornitori.

il G7 hanno lavorato giorno e notte, per fornire qualsiasi tipo di supporto e assistenza per prevenire ogni tipo di esigenza durante l'evento, nonché agli specialisti di TIM, con i quali abbiamo instaurato un rapporto di proficua collaborazione dall'inizio del progetto". Un particolare apprezzamento nei confronti di TIM da parte di **Fabrizia Montefiori**, amministratore delegato di Tiesse: "Ci tengo a esprimere un sentito ringraziamento a TIM per averci consentito, ancora una volta, di essere parte integrante di un progetto di grande visibilità ed elevato contenuto tecnologico".

[www.tiesse.com](http://www.tiesse.com)

■ A.C.R.

## NUOVA SEDE DI MILANO PER VTECRM

VTECRM ha inaugurato gli uffici della nuova sede milanese di Viale Fulvio Testi presso il building dell'Istituto Piero Pirelli. I due fondatori dell'azienda Davide Bonamini e Davide Giarolo, affiancati da Manuel Benedetti, partner manager VTECRM e responsabile della sede milanese, hanno ripercorso le tappe di sviluppo più significative dell'azienda e le caratteristiche della nuova release VTECRM 16.9, denominata VTENEXT.

Con sedi a Londra e in Italia (Verona-Milano), in dieci anni di attività la società ha attivato oltre 13 mila installazioni e moltissimi plugin per l'integrazione della sua soluzione con gestionali, e-commerce e applicazioni di terze parti. Sono oltre 40.000 gli utenti registrati e circa 3.000 clienti business attivi.

# NEGOZIAZIONE STRATEGICA

Come prepararsi e condurre al meglio una negoziazione in qualsiasi ambito utilizzando strategie di ultima generazione per ottenere il migliore risultato possibile in una trattativa.



## MILANO

### 26 OTTOBRE 2017

Antares Hotel Concorde - Viale Monza, 132

**CONSULTA IL PROGRAMMA E ISCRIVITI SU:**  
[www.soiel.it](http://www.soiel.it) (sezione corsi)

PER INFORMAZIONI: Andrea Magni - [andrea.magni@soiel.it](mailto:andrea.magni@soiel.it)  
Tel. 02 26148855 - Fax 02 26149333

Seguici su:   @soiel\_it

# Gestione del ciclo del rischio. Bitdefender e SGBBox insieme

Le due aziende hanno annunciato l'integrazione delle rispettive soluzioni di sicurezza per avere una visione approfondita e capacità di risposta più efficaci.

Bitdefender e SGBBox hanno annunciato l'integrazione delle rispettive soluzioni di sicurezza per affrontare l'attuale panorama del crimine informatico così come quello delle regolamentazioni europee quale il GDPR (General Data Protection Regulation). Con il concetto di violazione dei dati che deve essere compreso e gestito in tutto il suo ciclo di vita. "La sicurezza IT è ormai diventata una priorità per tutte le aziende, e un nuovo approccio si rende ormai necessario vista la complessità del fenomeno e

i nuovi attacchi che costantemente emergono" ha dichiarato **Denis Cassinerio**, regional sales director Bitdefender Italia. "Un'adeguata strategia di sicurezza al passo con i tempi deve sempre di più basarsi su un ciclo di gestione del cyber risk basato su quattro azioni: prevenire, individuare, rispondere, recuperare", ha spiegato **Massimo Turchetto**, CEO e fondatore di SGBBox.

## PIÙ INFORMAZIONI PER PRENDERE LE DECISIONI MIGLIORI

L'integrazione della soluzione di Bitdefender, specialista mondiale nelle tecnologie di sicurezza, con quella di SGBBox, soluzione Siem modulare (Siem - Security information and event management) per la gestione dei log, intende offrire un nuovo paradigma per il controllo delle minacce e generare significativi vantaggi agli analisti di sicurezza. "Grazie a questa accurata integrazione, il responsabile della sicurezza può prendere decisioni e analizzare cosa succede in tempo reale con una serie di informazioni significative, fino a ottenere un'automazione completa

delle politiche di sicurezza abilitata dall'integrazione delle soluzioni di Bitdefender", ha affermato Turchetto.

"Con l'integrazione di SGBBox e Hypervisor Introspection di Bitdefender, la sicurezza raggiunge un nuovo paradigma. I server critici che sostengono applicazioni fondamentali vengono monitorati e protetti, e in caso di un tentativo di attacco, le capacità di intervento offrono una visione approfondita, anche con le metodologie e le tecniche di attacco più moderne, come quelle prive di file, o basate su vulnerabilità diffuse, vedi il caso recente di Wannacry, o non risolvibili con una patch, come per esempio, l'attacco di tipo Atom-Bombing utilizzato da Dridex e altri più recenti APT", ha affermato Cassinerio.



Denis Cassinerio, regional sales director Bitdefender Italia

[www.bitdefender.it](http://www.bitdefender.it)  
[www.sgbox.it](http://www.sgbox.it)

■ R.V.

## GEOSYSTEMS SCEGLIE ARUBA

Leica Geosystems da 200 anni crea soluzioni complete per tutti i professionisti impegnati nel mondo della misura. La società di recente ha scelto Aruba allo scopo di ristrutturare la propria infrastruttura adattandola alle nuove esigenze. In particolare, il mercato del GNSS (Global Navigation Satellite System) di precisione richiede un'adeguata infrastruttura per l'invio di informazioni in tempo reale ai ricevitori. Leica Geosystems si è pertanto rivolta ad Aruba per disporre di un'infrastruttura di servizi data center - per ospitare il centro di calcolo GNSS, eseguire la correzione differenziale, ridistribuire agli utenti il servizio e custodire in sicurezza i dati.



## UN ACCESSO SICURO AL CLOUD SAP GRAZIE A EQUINIX

Equinix ha recentemente annunciato l'offerta di un accesso diretto e privato al portfolio SAP Cloud, tra cui SAP HANA Enterprise Cloud e SAP Cloud Platform, in diversi mercati in tutto il mondo. Le connessioni dedicate e private sono disponibili tramite Equinix Cloud Exchange e il servizio SAP Cloud Peering presso i data center International Business Exchange (IBX) di Equinix ad Amsterdam, Francoforte, Los Angeles, New York, Silicon Valley, Sydney, Toronto e Washington, DC, e altri mercati seguiranno nel corso dell'anno. Grazie a questa connettività, i clienti enterprise trarranno vantaggio dall'accesso sicuro e ad alte prestazioni ai servizi cloud di SAP come parte di una strategia multi-cloud ibrida.

# Un Google Next a tutto cloud

Al centro dell'appuntamento della società la qualità tecnologica e dell'offerta di Google Cloud.

La tappa milanese dell'evento Google Next che si è tenuta a fine giugno è stata dedicata principalmente al tema cloud. L'operatore è infatti impegnato con una propria infrastruttura a posizionarsi come player globale nell'erogazione di questi servizi, andando a competere direttamente con gli altri operatori come Amazon Web Services, Microsoft Azure e IBM SoftLayer. Ampio spazio è stato quindi dedicato ai progetti infrastrutturali che Google ha già messo in campo e continuerà a sviluppare. Un impegno di non poco conto: la società ha infatti dichiarato di aver investito in tal senso ben 30 miliardi di dollari. "Google Cloud cresce con l'infrastruttura di Google poiché è l'estensione di ogni cosa che abbiamo sviluppato al nostro interno per noi - ha affermato **Sebastien Marotte**, vice presidente di Google Cloud Emea. Attraverso la nostra infrastruttura già oggi forniamo quotidianamente i nostri servizi a oltre un miliardo di utenti in tutto il mondo". Con oltre 100 point of presence in tutto il mondo che consentono l'accesso diretto dai data center alla rete proprietaria Google Networks, e con una rete di edge nodes ancora più estesa – chiamati Google Global Cache

– l'infrastruttura della società è oggi una delle più importanti messe in campo a livello globale da un cloud service provider.

## MACHINE LEARNING AL CENTRO DELL'OFFERTA

Le principali novità ufficializzate da Google durante l'evento sono la Google Cloud Video Intelligence API, un'API che utilizza modelli di deep learning per riconoscere e classificare i contenuti di un video, e Kaggle che entra a far parte di Google Cloud. Kaggle è la più grande community al mondo di data scientist ed esperti di machine learning, attraverso la quale oltre 800.000 persone possono conoscere, analizzare e approfondire le ultime innovazioni relative al machine learning. Oltre a queste l'evento di Milano ha ripreso le novità presentate a San Francisco questo marzo, al primo, e naturalmente più importante, dei Google Cloud Next del 2017. In primis, la partnership con SAP, la sua offerta applicativa di punta SAP Hana e la versione per gli sviluppatori SAP Hana



Sebastien Marotte, vice presidente di Google Cloud Emea, mentre illustra le caratteristiche di Google Networks

Express Edition, saranno infatti certificati per l'utilizzo della Google Cloud Platform. Le due aziende continueranno a sviluppare soluzioni software B2B in grado di integrare gli strumenti di machine learning del cloud di Google.

[cloudnext.withgoogle.com](http://cloudnext.withgoogle.com)

■ R.V.

## AVNET ABACUS AMPLIA L'ACCORDO DI DISTRIBUZIONE CON PANASONIC

Avnet Abacus, società di Avnet che distribuisce in Europa prodotti di interconnessione, componenti passivi, dispositivi elettromeccanici e unità di potenza, ha annunciato l'estensione dell'accordo di distribuzione con Panasonic. La nuova intesa contempla ora anche una serie di prodotti e tecnologie basati su moduli RF e wireless. L'estensione della partnership tra le due società consente ai clienti di Avnet Abacus di accedere al portafoglio completo di moduli RF Panasonic che supportano tutti i più recenti protocolli di comunicazione con soluzioni pronte all'uso per Bluetooth, Bluetooth Low Energy e Wi-Fi, al fine di aiutare le aziende ad abbreviare il ciclo di sviluppo e ottenere tempi di commercializzazione più rapidi.

## IL GRUPPO CREDEM ACQUISISCE IL 20% DI SATA

Credemtel, società del Gruppo Credem attiva nell'offerta di servizi digitali ad aziende e Pubblica Amministrazione, ha recentemente acquisito il 20% di Sata, società specializzata nello sviluppo di soluzioni software avanzate come la fatturazione elettronica e l'estrazione dati da documenti. L'operazione è in linea con la strategia del Gruppo Credem di investimenti in tecnologia e innovazione. L'accordo prevede l'opzione di acquisto di un ulteriore 20% di Sata da parte di Credemtel entro il 2020, mentre il direttore generale di Credemtel Paolo Zavatti è entrato nel consiglio di amministrazione di Sata.



# Tecnosteel investe nel monitoraggio dei data center

Lo scorso 8 giugno si è svolto in Tecnosteel un Data Center Day a cui hanno partecipato i principali player italiani con lo slogan "Prodotti e servizi che portano in alto i tuoi business".

Nella strategia di espansione nel mercato delle soluzioni infrastrutturali per data center, l'italiana Tecnosteel ha recentemente compiuto due passi importanti. Il primo è stato l'arrivo in azienda di **Stefano Marini** nel ruolo di Sales Manager della linea BladeShelter, che racchiude tutta l'offerta di Tecnosteel per il mondo data center. La seconda novità è il forte investimento nello sviluppo della piattaforma BladeMonitoring: "Il monitoring del data center da

accessorio è diventato uno degli aspetti fondamentali di un'offerta che vuole fare la differenza in questo mercato" ha spiegato Marini durante l'evento. Stefano Marini con oltre 15 anni di esperienza presso i principali player internazionali del settore, è un professionista con una consolidata esperienza di dialogo e condivisione con il cliente della configurazione e della progettazione di infrastrutture data center chiavi in mano: "Le soluzioni progettate devono tener conto di aspetti fondamentali quali: sicurezza, risparmio energetico, scalabilità, integrazione con strutture esistenti ed attenzione all'aspetto economico".

riceve notifiche al verificarsi di guasti e anomalie ed è consultabile da dispositivi fissi e mobili. Il software è basato su protocolli aperti e parla con tutti i sistemi che sono coinvolti in un data center: dai parametri elettrici, al condizionamento all'impianto di rilevazione e spegnimento incendi, controllo accessi, videosorveglianza e tutte le altre componenti. Permette la lettura dei dispositivi fisici e logici e i valori acquisiti vengono visualizzati nel dettaglio in ogni rack oppure in forma aggregata in uno schema descrittivo del data center disegnato come albero di navigazione. L'elemento è sempre visualizzato sul monitor; in ogni momento l'operatore può selezionare le informazioni più utili. L'azienda nata nel 1998, impiega circa 80 persone, mentre sede principale e impianti su 6.000 metri quadri sono a Brunello (Varese); da sempre Tecnosteel investe nel continuo miglioramento dei suoi impianti produttivi.



Stefano Marini Sales Manager della linea BladeShelter, l'offerta per il mondo data center di Tecnosteel

## BLADEMONITORING SOFTWARE DI MONITORAGGIO

La novità 2017 di Tecnosteel tiene sotto controllo tutti gli elementi ambientali e fisici presenti in un data center: dall'alimentazione elettrica al condizionamento; compreso il rilevamento e spegnimento incendi. BladeMonitoring è uno strumento di supervisione dello stato di funzionamento dell'infrastruttura di un data center che visualizza e

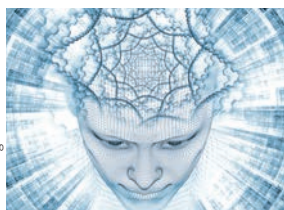
[www.tecnosteel.info](http://www.tecnosteel.info)

■ R.V.

## IVANTI ACQUISISCE RES SOFTWARE

Ivanti ha annunciato l'acquisizione di RES Software. L'offerta di punta di RES Software risponde alle esigenze di gestione dell'ambiente degli utenti e governance delle identità, in ambienti fisici, virtuali e cloud tramite una piattaforma unificata. Insieme, le funzionalità offerte da RES Software per il bulk provisioning e il de-provisioning degli account utente e le soluzioni Ivanti per l'automazione dei

processi, aiuteranno le organizzazioni IT ad automatizzare in modo più efficace i processi di onboarding e offboarding. RES aiuterà così Ivanti a estendere le sue capacità di automazione verso una più ampia gamma di applicazioni, piattaforme e database.



© agandrew - fotolia.com

## DA FORTINET UN NUOVO SERVIZIO DI THREAT INTELLIGENCE

Fortinet ha presentato un nuovo servizio di threat intelligence che offre ai responsabili della security una maggior consapevolezza sullo stato dei sistemi, evidenziando i trend più recenti sulle minacce e i rischi cyber che minacciano le loro organizzazioni. Il FortiGuard Threat Intelligence Service (TIS) di Fortinet permette ai Ciso di restare in vantaggio rispetto al panorama globale delle minacce e di difendere in modo preventivo le loro aziende da minacce sempre in evoluzione. FortiGuard TIS sfrutta le avanzate attività di ricerca sulle minacce condotte dai FortiGuard Labs, che vedono oltre 200 esperti ricercatori impegnati nell'analisi dei dati raccolti da più di 3 milioni di sensori distribuiti in tutto il mondo.

# Lo smart working secondo Centro Computer

Dal mese di giugno è in vigore in Italia la normativa che regola e promuove il 'lavoro agile' o smart working, inteso come modalità flessibile di esecuzione del lavoro subordinato nel quale la prestazione può essere resa in parte all'interno in parte all'esterno dei locali dell'azienda, con la possibilità di utilizzo di strumenti tecnologici. "Facendo chiarezza su questo tema l'obiettivo del legislatore è quello di incrementare la produttività e nel contempo agevolare la conciliazione dei tempi di vita e di lavoro, ma un simile cambiamento deve essere indirizzato correttamente - commenta **Roberto Vicenzi**, Vice Presidente di Centro Computer. In qualità di specialisti attivi da oltre 30 anni nel mercato IT ci siamo strutturati per tempo, e oggi, con i nostri team specializzati sui temi della Mobility, dell'Unified Communication, del Cloud, del Networking & Security e del Software Defined Data Center (SDDC), siamo in grado di aiutare le aziende ad affrontare nel migliore dei modi questo cambiamento, che interessa un numero crescente di aziende di ogni dimensione e che abbiamo introdotto anche al nostro interno. Proprio perché lo abbiamo vissuto in prima persona sappiamo che l'ostacolo principale è spesso di tipo culturale, perché non tutti, soprattutto a livello di top management, sono pronti a introdurre una organizzazione del lavoro basata sul raggiungimento degli obiettivi piuttosto che sul numero di ore passate a una scrivania. Le tecnologie disponibili oggi, però, consentono di condividere dati e informazioni e utilizzare gli applicativi aziendali di competenza sempre e dovunque in modo semplice e sicuro, senza aggravio di costi e complessità, ed è questo il messaggio che stiamo portando sul mercato".

## UN'OFFERTA AMPIA E VARIEGATA

Centro Computer investe da tempo sul tema dell'Unified Communication e della Mobility, alla base di qualsiasi progetto di smart working, individuando sul mercato le tecnologie più innovative e performanti. La società è da anni Gold Partner di Microsoft, che grazie alle valide suite che rende disponibili, basti pensare a Skype for Business e Office 365, sta assicurando un grosso impulso al mercato. Inoltre, Centro Computer è anche Gold Solution Advisor di Citrix, altro player di riferimento in questo ambito, nonché partner certificato di Lifesize, MobileIron e Samsung Knox, e l'elenco potrebbe continuare. "L'aspetto più interessante - prosegue Vicenzi - è che rendiamo disponibili queste tecnologie anche in modalità di servizio, permettendo ai clienti di beneficiare della formula di canoni mensili



*Roberto Vicenzi,  
Vice Presidente di Centro Computer*

facendoci carico di tutte le complessità legate alla gestione dei device mobili, tipicamente smartphone e tablet. Il loro utilizzo è sempre più pervasivo, ma rischia di diventare ingovernabile, a causa della rapida obsolescenza di questi oggetti, nonché della varietà di modelli e configurazioni presenti sul mercato. La scelta di demandare a un fornitore affidabile ed esperto come Centro Computer le complessità legate all'Enterprise Mobility Management - tutte o in parte - rappresenta sicuramente un'opzione molto interessante, e non a caso il segmento dei servizi gestiti è quello che attualmente ci sta dando maggiori soddisfazioni, in tutti gli ambiti in cui lo proponiamo".

## SEMPRE UN PASSO AVANTI

L'evoluzione tecnologica, comunque, è sempre più rapida e l'innovazione deve essere non solo seguita, ma anticipata, per non farsi trovare impreparati. "Da oltre 30 anni aiutiamo aziende di ogni dimensione attive in ogni comparto - dal manufacturing al retail, dal finance ai servizi - ad orientarsi in un settore in cui l'offerta è sempre più ampia e diversificata, e i messaggi che arrivano agli utenti spesso contraddittori. Il nostro compito è aiutare i nostri clienti a mantenere la rotta giusta, adottando soluzioni in grado di rispondere realmente alle loro specifiche esigenze. Attualmente evidenziamo e portiamo all'attenzione di tutti i nostri clienti i device 2 in 1, perché siamo convinti che possano ritagliarsi fette di mercato importanti in ambito smart working, e ai nuovi carrier di prossimità, che stanno ampliando l'offerta di servizi. Nel mese di luglio ad esempio abbiamo formalizzato l'ampliamento della partnership con il carrier toscano Welcome Italia, con cui collaboriamo già per quanto riguarda l'offerta wired, per poter offrire anche i loro nuovi servizi wireless. Siamo convinti che il mercato apprezzerà un'offerta più flessibile e personalizzabile rispetto a quella resa disponibili dai giganti del settore, e, se i risultati saranno in linea con le aspettative, continueremo a investire in questa direzione".



[www.centrocomputer.it](http://www.centrocomputer.it)

# La nuova rete software-driven di Cisco

Il colosso di San Jose presenta una nuova piattaforma e un nuovo portfolio di switch in grado di supportarla per migliorare l'agilità del business.

Mai come oggi reti veloci, sicure e affidabili sono indispensabili per accompagnare le organizzazioni pubbliche e private nel loro percorso evolutivo. Prima degli strumenti, però, vengono le persone, perché per esprimere pienamente il proprio valore anche le tecnologie più innovative hanno bisogno dell'impegno di chi è chiamato a gestirle e governarle. È per questo che **Agostino Santoni**, amministratore delegato di Cisco Italia, prima di presentare la nuova piattaforma software driven messa a punto dalla società e il nuovo portfolio di switch Catalyst 9000 in grado di supportarla, ha voluto ricordare il progetto Digitaliani, un programma di investimenti di 100 milioni di euro in tre anni partito nel 2016. "Grazie anche alla partnership con il Ministero dell'Istruzione, dell'Università e della Ricerca (Miur) sono già 45.000 gli studenti che hanno frequentato la nostra Cisco Networking Academy in questo primo anno, un risultato che ci permetterà di andare oltre l'obiettivo fissato di 100.000 studenti formati in tre anni. Intendiamo continuare a investire in questa direzione, con un focus particolare su sicurezza, Industria

4.0 e filiera agroalimentare, perché siamo convinti che il mercato ha bisogno di competenze ad alto valore aggiunto, che vanno costruite dai banchi di scuola. Digitaliani non si ferma naturalmente alla scuola, ma guarda anche con grande attenzione alla collaborazione tra pubblico e privato e al mondo delle start up, perché è solo con l'impegno di tutti che si possono vincere le sfide del futuro".

## UN NUOVO APPROCCIO BASATO SUL SOFTWARE

E le complessità che si trovano oggi ad affrontare le organizzazioni,



Agostino Santoni, amministratore delegato di Cisco Italia

qualunque sia la loro dimensione e il contesto in cui operano, sono sempre più numerose, come i recenti fatti di cronaca hanno evidenziato.

"La stragrande maggioranza del traffico Internet mondiale viaggia su reti Cisco - ha proseguito Santoni - per cui ci sentiamo in dovere di incrementare costantemente la loro affidabilità, così come i livelli prestazionali e la semplicità di gestione. Per indirizzare al meglio le numerose sfide che devono affrontare oggi le reti, come implementazioni IoT su larga scala, l'adeguamento a normative nazionali e internazionali sempre più stringenti, senza dimenticare un cybercrime sempre più sofisticato, abbiamo messo a punto la nuova Cisco Digital Network Architecture (DNA), un portfolio di soluzioni hardware e software che, insieme a una ampia gamma di servizi ad alto valore aggiunto, rappresenta una svolta nella nostra strategia". Di fatto Cisco DNA cambia i blueprint fondamentali del networking, con hardware progettato da zero e componenti software all'avanguardia, passando da un networking hardware-centrico a uno software-driven.

## UNICREDIT E INTESA SANPAOLO SPERIMENTANO LA BLOCKCHAIN DI SWIFT

Swift ha annunciato che 22 banche globali, tra cui le italiane UniCredit e Intesa Sanpaolo, hanno aderito alla fase di test per verificare se blockchain possa aiutare le banche a riconciliare i conti 'nostro' in tempo reale. La sperimentazione è parte dell'iniziativa GPI (global payment innovation), il nuovo standard per i pagamenti cross-border. Queste banche testeranno e valideranno l'utilità dell'applicazione della blockchain, ancora in via di sviluppo grazie alla collaborazione tra Swift e un gruppo di 6 banche che a inizio 2017 ha lan-

ciato le attività di test. Lavorando in modo indipendente, le 22 banche avranno il ruolo di gruppo di convalida, testeranno l'applicazione e valuteranno la performance e la scalabilità della tecnologia. La fase di test ha l'obiettivo di aiutare le banche ad affrontare le sfide nel monitoraggio e nella gestione dei conti internazionali, fondamentali per permettere i pagamenti cross-border. Oggi le banche non possono monitorare la posizione dei loro conti in tempo reale, non potendo contare sulla disponibilità di reportistica infragiornaliera. La fase di test parte quindi dal bisogno delle banche di disporre di informazioni sulla loro liquidità in tempo reale per gestire al meglio i fondi durante la giornata operativa.



© Javier Castro - fotolia.com

## UNA PIATTAFORMA INTUITIVA, AUTOMATIZZATA E SICURA CHE IMPARA DA SOLA

La nuova piattaforma messa a punto dai laboratori di ricerca e sviluppo Cisco crea un sistema intuitivo che apprende costantemente, si adatta, automatizza e protegge, al fine di ottimizzare le attività di rete e difenderle adeguatamente. Uno dei suoi principali punti di forza è rappresentato dal Cisco Encrypted Traffic Analytics, che sfrutta l'intelligence di Cisco Talos (il centro di ricerca Cisco dedicato alla security) per rilevare firme di attacchi conosciuti anche nel traffico crittografato, garantendo sicurezza e privacy allo stesso tempo.

Grazie all'automazione dell'edge della rete e all'integrazione del machine learning e dell'analisi avanzata nelle 'fondamenta', la nuova piattaforma Cisco fornisce all'IT insight per individuare le anomalie e anticipare le problematiche in tempo reale, senza compromettere la privacy.

Il rollout multi-prodotto parte con una nuova serie di switch DNA- ready a cui si affianca un ampio ventaglio di servizi indirizzati a utenti finali e partner di canale focalizzati sulla nuova piattaforma e un nuovo DevNet DNA Developer Center con risorse dedicate che aiuta gli sviluppatori e i professionisti IT a creare applicazioni network-powered e integrarle nei propri sistemi e workflow.

[www.cisco.com](http://www.cisco.com)

■ R.C.

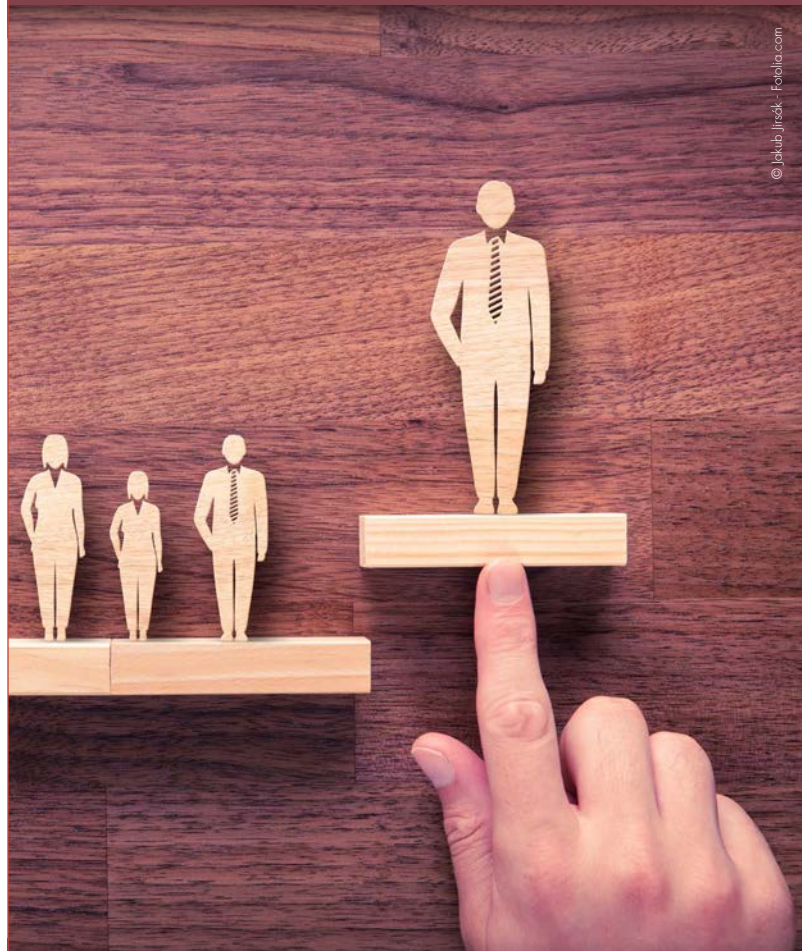
## DATA CORE CLOUD REPLICATION DISPONIBILE SU AZURE

DataCore Cloud Replication è ora disponibile sull'Azure Marketplace di Microsoft: chi utilizza installazioni locali del Software-Defined Storage SANsymphony e di Hyper-converged Virtual SAN di DataCore può quindi utilizzare il cloud Microsoft Azure come sito di replica aggiuntiva per proteggere i sistemi a elevata disponibilità.

Chi dispone di un mix di marchi e modelli di storage, inoltre, può utilizzare il Software-Defined Storage di DataCore a livello locale per consolidare e unificare la replica dei dati presenti in tutti gli asset di storage sul cloud Azure, invece di doversi confrontare con la complessità e il costo legati all'implementazione di soluzioni eterogenee e frammentarie.

# EVOLEADERSHIP

Le leve per dare futuro  
alle organizzazioni



**MILANO**  
**3 OTTOBRE 2017**

Antares Hotel Concorde - Viale Monza, 132

**CONSULTA IL PROGRAMMA E ISCRIVITI SU:**  
[www.soiel.it](http://www.soiel.it) (sezione corsi)

PER INFORMAZIONI: Andrea Magni - [andrea.magni@soiel.it](mailto:andrea.magni@soiel.it)  
Tel. 02 26148855 - Fax 02 26149333

Seguici su: [Linked in](#) [t](#) @soiel\_it

# Irion: dalla data quality al data advantage

Con l'Update 8 dell'omonima piattaforma proprietaria di enterprise data management la società intende ampliare il proprio mercato di riferimento, offrendo anche ad altre industry l'ampia gamma di servizi già apprezzata dal mondo bancario e assicurativo.

Con il lancio dell'ultima release della propria piattaforma proprietaria Irion, società fondata nel 2004 da un team di professionisti con una lunga e consolidata esperienza nel mondo finanziario, ha deciso di fare un salto di qualità, introducendo nuove funzionalità che, indirizzando le principali tematiche legate al data management, la rendono interessante anche per numerose altre industry.

"In questi anni ci siamo costruiti una solida reputazione nel mondo bancario e assicurativo che ci ha permesso di crescere in termini di fatturato e risorse del 25-30%



Alberto Scavino, fondatore e CEO di Irion

anno su anno, ma ora è arrivato il momento di fare un salto di qualità, perché il tema della gestione dei dati è trasversale - spiega **Alberto Scavino**, uno dei fondatori, oggi CEO della società. Con la nuova release andiamo ben oltre la Data Quality, da sempre il nostro cavallo di battaglia, per cui abbiamo anche deciso di eliminare il suffisso DQ che ha caratterizzato la nostra piattaforma sino ad oggi".

## UNA SUITE SEMPRE PIÙ PERFORMANTE

L'Update 8 di Irion supporta quindi il deciso incremento della gamma di servizi che l'azienda basata a Torino intende portare sul mercato. Tra le principali novità spiccano l'analytics engine, che completa la filiera concettuale dell'all-in-one per l'enterprise data management attraverso l'integrazione dell'ambiente statistico 'R'; il data masking engine, che risponde alle esigenze di riservatezza e conformità dei dati indispensabili per ottemperare a obblighi normativi sempre più stringenti (basti pensare al GDPR); l'introduzione di Data API che consentono di creare un enterprise

data service layer per capitalizzare il patrimonio di dati aziendali attraverso la messa a disposizione di interfacce di accesso, e, infine, il data profile engine che permette di profilare i dati, valutarne l'utilizzo per determinati fini, individuare i metadati e accorciare i tempi di sviluppo di un progetto. "Grazie alla nostra esperienza, a rilevanti investimenti in ricerca e sviluppo e all'efficacia della nostra piattaforma vogliamo aiutare le aziende a estrarre un reale valore dalla mole crescente di dati che sono chiamate a gestire - commenta Scavino. Siamo certi che la nostra piattaforma, adottata da quasi tutte le principali banche italiane e da primarie società di assicurazione, possa rappresentare la risposta giusta in molti altri segmenti di mercato, ed è in questa direzione che stiamo concentrando i nostri investimenti, anche attraverso l'identificazione di nuovi business partner in grado di aggiungere ulteriore valore alla nostra offerta".

[www.irion-edm.com](http://www.irion-edm.com)

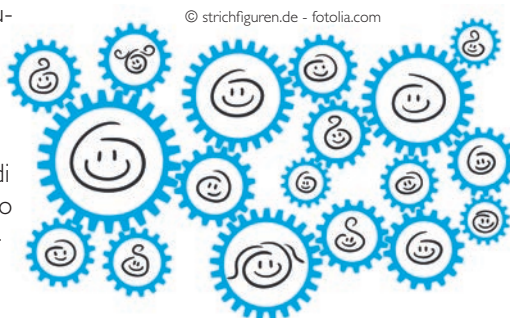
■ R.C.

## GRANAROLO HA SCELTO WORKPLACE BY FACEBOOK

Granarolo, importante operatore agroindustriale italiano, ha introdotto Workplace by Facebook, la piattaforma di comunicazione studiata per il mondo del lavoro e già utilizzata, nel mondo, da oltre 14.000 aziende.

Workplace by Facebook è uno strumento facile da adottare perché offre molte funzionalità simili a Facebook - news feed, gruppi e chat - ma di taglio 'enterprise', che consentono, anche al personale non dotato di utenza aziendale, di accedere in tempo reale a tutte le informazioni condivise (notizie aziendali, procedure, ma

anche video live streaming). Ciò permette di creare una vera e propria community aziendale, con un maggior senso di appartenenza e in grado di seguire progetti, anche trasversali, in modo più efficiente e produttivo rispetto, ad esempio, all'utilizzo di strumenti di comunicazioni tradizionali. L'accesso è possibile, in massima sicurezza, sia da pc sia in mobilità, grazie a un'app dedicata. Grazie al supporto di Revelol, Granarolo ha introdotto la piattaforma in meno di tre settimane e in pochi giorni ha registrato un tasso adozione superiore al 50%, con l'obiettivo di estendere l'utilizzo della piattaforma a tutti i 2.800 dipendenti del Gruppo.



© strichfiguren.de - fotolia.com



# Ifin presenta TrustedChain

Una Blockchain garantita by design nel lungo periodo che ammette solo Trusted Service Provider come nodi validatori delle transazioni che vi transitano.

La tecnologia Blockchain, nata una decina di anni fa, sta suscitando un interesse sempre maggiore, ma fino ad oggi non è ancora riuscita a 'sfondare'. Come mai?

"Fondamentalmente perché le reti aperte che la contraddistinguono sono viste con diffidenza dalle organizzazioni che necessitano di un alto grado di sicurezza e riservatezza per poter operare", risponde **Giovanni Maria Martingano**, amministratore delegato di Ifin Sistemi, azienda che dal 1982 opera nel mondo della gestione documentale, con un focus particolare nel settore finanziario.

## NASCE TRUSTEDCHAIN

Partendo da questa considerazione Ifin, in partnership con autorevoli realtà accademiche internazionali e in collaborazione con importanti Trusted Service Provider (TSP), ha deciso di dar vita a TrustedChain, una Blockchain privata per servizi in alta affidabilità.

"I Trusted Service Provider - spiega Martingano - definiti dal Regolamento UE 910/2014 eIDAS, sono aziende altamente qualificate riconosciute dalle autorità di vigilanza europee, che forniscono servizi digitali fiduciari alle

organizzazioni pubbliche e private. Una rete Blockchain che ammetta solo TSP come nodi validatori delle transazioni è, per definizione, altamente sicura e conforme alle normative locali e internazionali, sia a quelle vigenti che a quelle che verranno presumibilmente emanate in futuro".

Ad oggi hanno già confermato la loro adesione al network TrustedChain i TSP Corvallis DM, CSE, Gestione Archivi e Plurima, e altri hanno manifestato interesse. "La piattaforma TrustedChain costituisce una base solida e affidabile sulla quale i TSP possono creare applicazioni a valore, andando a soddisfare le necessità di moltissimi mercati verticali", conclude Martingano.

## I VANTAGGI PER IL SETTORE FINANZIARIO

Nel settore bancario e finanziario, ad esempio, dove le Blockchain sono già presenti, ricorrere a un network come TrustedChain garantisce sicurezza e affidabilità maggiori, soprattutto per quanto riguarda la gestione e la conservazione dei dati. I protocolli algoritmici offrono vantaggi anche per il data sharing: permettono



Giovanni Maria Martingano, amministratore delegato di Ifin Sistemi

infatti la condivisione dei dati anche tra operatori che non si conoscono, rendendo possibile lo sviluppo di nuovi modelli di business, fondati sulla collaborazione, senza che questo comprometta la confidenzialità delle informazioni.

[www.ifin.it](http://www.ifin.it)

■ R.C.

## RIMIFLU AVVALLATA DA SOLUTIONS 30 VINCE LA GARA ITALGAS

Italgas Reti sta attuando un piano di installazione dei contatore elettronici che consentono la trasmissione delle letture, in sostituzione dei contatori attualmente esistenti, come deliberato dall'Autorità per l'energia elettrica, il gas e il sistema idrico. Rimiflu, storica azienda che vanta una ventennale esperienza nei servizi richiesti dal sistema gas, da due anni tra i più importanti ODI (organismi di ispezione) accreditati per la verifica dei PDR (punto di riconsegna), e Solutions 30, leader in Europa di soluzioni per le nuove tecnologie, insieme, hanno

vinto l'appalto per il lotto Sud che prevede la sostituzione di 300.000 contatori in tre anni, un'attività che dovrebbe generare un giro d'affari di oltre 4 milioni di Euro.

L'intervento di Solutions 30 non riguarda solo l'avallimento del progetto, ma un'operatività complessa che compren-

de i servizi di backup alle operazioni di installazione attraverso sistemi e tool di controllo, oltre alle attività di call center per tutti i servizi.

Con questo importante contratto Rimiflu e Solutions 30 entrano quindi a pieno titolo nel settore dello smart metering allineandosi ai progetti già implementati a livello internazionale.



© Thomas Hansen - fotolia.com

# NetApp entra nel mercato dell'iperconvergenza

Presentata una nuova famiglia di sistemi di classe enterprise che si connota per Quality of Service, scalabilità flessibile e performance garantite.

Nella sua visione relativa al Next Generation Data Center, NetApp ha introdotto recentemente nella sua offerta i primi sistemi iperconvergenti che nell'intenzione del costruttore vanno a superare alcuni dei limiti di quanto oggi i competitor offrono sul mercato. "Oggi è per esempio molto difficile trovare sistemi iperconvergenti le cui performance rispondano a parametri di Quality of Service ben precisi; come è altrettanto difficile trovare sistemi che possano scalare verso l'alto in maniera flessibile, per esempio sul fronte dello storage – ha spiegato **Roberto Patano**, Senior Manager Systems Engineering della filiale italiana di NetApp. Inoltre anche nel caso in cui l'azienda voglia procedere, per diverse ragioni, con un consolidamento orizzontale dei suoi sistemi iperconvergenti, questo risulta difficoltoso proprio per la mancanza di garanzie sulle performance delle diverse macchine anche di uno stesso costruttore. Solo superando questi limiti possiamo parlare di reali soluzioni di classe enterprise, come noi abbiamo



*NetApp HCI, la prima gamma di sistemi iperconvergenti del vendor*

fatto con il lancio dei nuovi sistemi NetApp HCI".

## TUTTE LE NOVITÀ

Basata sulle innovazioni di SolidFire, società che NetApp ha acquisito nel 2015, NetApp HCI offre la sicurezza di consolidare facilmente tutti i carichi di lavoro, di scalare in modo da non sprecare risorse e di garantire le performance richieste dalle applicazioni di oggi e da quelle future che richiederanno più risorse di elaborazione, di storage e di connettività. La soluzione offre la possibilità di semplificare la gestione dell'ambiente iperconvergente e di scalare autonomamente le risorse di storage e di calcolo, garantendo sempre stabilità, scalabilità, performance e la qualità del servizio

richieste negli ambienti di livello enterprise.

Insieme all'annuncio di NetApp HCI, la società ha presentato l'aggiunta di nuove funzionalità in NetApp ONTAP Select, il software SDS che consente di sfruttare appieno la piattaforma per la gestione dei dati di NetApp su commodity server: "Una nuova soluzione per filiali/sedi distaccate che risolve i vincoli di spazio e di costo delle sedi remote e delle implementazioni rinforzate con una configurazione HA a 2 nodi e un supporto più ampio per le licenze VMware vSphere", spiega Patano. Inoltre, i clienti possono implementare servizi NAS aziendali negli ambienti storage più diversificati, incluso VMware vSAN, con storage array esterni e basati sulla nuova offerta NetApp HCI. Infine annunciata anche l'estensione di soluzioni per la gestione dell'hybrid cloud basati sull'ambiente Azure di Microsoft.

[www.netapp.com/it](http://www.netapp.com/it)

■ R.V.

## TREND MICRO SUPPORTA VMWARE CLOUD ON AWS

Trend Micro Deep Security è ora disponibile per i clienti VMware Cloud on AWS. VMware Cloud on AWS porta il Software-Defined Data Center (SDDC) di VMware nel cloud AWS consentendo di eseguire applicazioni in ambienti di cloud privato e pubblico. Trend Micro Deep Security rende possibile una sicurezza e una visibilità continua per tutti i carichi di lavoro all'interno del Software-Defined

Data Center (SDDC), sia on-premise che nel nuovo VMware Cloud on AWS. Sfruttando tecniche multiple di sicurezza e una profonda integrazione con VMware e AWS, i carichi di lavoro vengono messi in sicurezza automaticamente.

© WaD - fotolia.com



## ACCORDO TRA TIM E CISCO PER RINNOVARE L'INFRASTRUTTURA OPM

TIM e Cisco hanno siglato un accordo per l'avvio del progetto di trasformazione della rete Optical Packet Metro (OPM) di TIM, l'infrastruttura che raccoglie e aggrega il traffico proveniente dagli accessi su linee fisse e mobili e dai collegamenti aziendali. Il progetto rappresenta un importante step nell'evoluzione tecnologica della rete IP di TIM attraverso l'introduzione di nuovi meccanismi di automazione e della tecnologia Software Defined Network, in grado di abilitare una maggiore efficienza operativa e la definizione di nuovi modelli di business funzionali all'adozione del 5G. La nuova rete OPM di TIM integrerà la piattaforma di ultima generazione Cisco ASR 9000 (Cisco Aggregation Services Router).

# SPECIALE GDPR

in distribuzione a  
NOVEMBRE  
con

**office  
automation**

Dal prossimo **25 maggio 2018** tutte le aziende che trattano dati personali si troveranno ad affrontare importanti cambiamenti organizzativi.

Il passaggio alla nuova norma europea non è così scontato e sono molti i nuovi elementi di cui bisognerà tener presente. Per questo motivo la redazione del mensile Office Automation ha deciso di preparare all'interno del numero novembre uno 'Speciale GDPR' che potrà dare delle indicazioni utili a tutti coloro che in azienda devono affrontare il tema di come adeguarsi alle nuove regole.

Lo Speciale si svilupperà attraverso i seguenti temi:

- Dal Codice Privacy al GDPR, le novità relative a presupposti, definizioni, novità e differenze sostanziali.
- Soggetti (Titolare e Responsabile), Principio di Accountability, Privacy By Design & Privacy By Default.
- Data Protection Officer. Funzioni, caratteristiche, responsabilità e i casi di nomina obbligatoria.
- Le misure di sicurezza, il Ruolo delle Certificazioni e dei Codici di Condotta.
- Gli adempimenti. Registro dei Trattamenti, Data Protection Impact Assessment, Data Breach Notification, Trasferimenti di dati all'estero.

**LO SPECIALE SARÀ SUCCESSIVAMENTE DISPONIBILE ONLINE PER TUTTI, PREVIA REGISTRAZIONE.**

**Per ricevere maggiori dettagli e informazioni  
sulle modalità di sponsorizzazione:**

**[specialegdpr@soiel.it](mailto:specialegdpr@soiel.it)**

# Cloud e canale al centro della strategia di Panda Security

Demandato il presidio del segmento consumer al web, oggi l'azienda spagnola può focalizzarsi sul mercato enterprise, sempre più interessato a un'offerta di security-as-a-service.

“Sono pochissimi i vendor di sicurezza che hanno protetto efficacemente i propri clienti dagli attacchi di Wannacry e Petya, e siamo orgogliosi di poter affermare che siamo tra questi: nessuno dei nostri clienti, infatti, è stato colpito da questi ransomware”. Lo afferma **Gianluca Busco Arrè**, da circa due anni country manager di Panda Security Italia, azienda spagnola che recentemente ha cambiato pelle. Con l'apertura di una filiale diretta nel nostro Paese, infatti, è stato deciso di modificare profondamente

obiettivi e strategie, demandando innanzitutto la vendita della versione consumer dei prodotti esclusivamente al web, svincolandola dalla struttura locale.

“Oggi Panda Security Italia si focalizza esclusivamente sul mercato enterprise, sempre più interessato a un modello di security-as-a-service - prosegue Busco Arrè. Siamo convinti che le nostre tecnologie, da oltre 10 anni cloud oriented, possano rappresentare la risposta giusta per innalzare i livelli di sicurezza delle aziende riducendo nel contempo le complessità legate alla gestione di questa tematica”.

## PUNTARE SU UN CANALE ORIENTATO AI SERVIZI

Una volta presa la decisione, è stato necessario rivedere profondamente il modello organizzativo. “Abbiamo innanzitutto introdotto un concetto di prossimità, aprendo la sede di Roma, che si affianca a quella storica di Milano, e riorganizzando la struttura commerciale per aree geografiche - dice ancora Busco Arrè. Ma gli interventi più incisivi riguardano il canale. Il nostro obiettivo è costruire un ecosistema

qualificato e motivato interessato a proporre la sicurezza come servizio, sfruttando appieno i vantaggi offerti dal cloud. Per questo ci rivolgiamo a service provider e system integrator interessati a una tecnologia come la nostra, che permette di offrire una vasta gamma di servizi ad alto valore aggiunto senza dover affrontare investimenti onerosi in infrastruttura”.

La piattaforma Adaptive Defense di Panda Security, infatti, classificando tutti i processi in esecuzione su un device e assicurando la rilevazione proattiva di comportamenti insoliti e minacce avanzate, unisce tutti i vantaggi di un antivirus tradizionale - prevenzione, blocco degli attacchi e risoluzione - con protezione avanzata e tracciabilità completa. La metamorfosi di Panda Security è stata accolta positivamente dal mercato, visto che la società sta registrando nel nostro Paese una crescita del 43% mese su mese.

[www.pandasecurity.com](http://www.pandasecurity.com)

■ R.C.



Gianluca Busco Arrè, country manager di Panda Security Italia,

## IL RICONOSCIMENTO FACCIALE DI PANASONIC SUPERA I TEST DEL NIST

La tecnologia di riconoscimento facciale di Panasonic ha scalato per il secondo anno consecutivo la classifica stilata negli USA dal National Institute of Standards and Technology (NIST), posizionandosi al primo posto. NIST ha testato, in collaborazione con IARPA (Intelligence Advanced Research Projects Activity), l'ultimissima versione della

tecnologia di riconoscimento facciale di Panasonic. Il test si è articolato su otto sezioni, strutturate per misurare prestazioni di verifica, identificazione, rilevamento, clustering ed elaborazione di immagini di gruppi di soggetti.



## OPENTEXT MIGLIORA ULTERIORMENTE LA VERSIONE I6

OpenText ha annunciato l'Enhancement Pack 2 (EP2) della versione I6, il secondo enhancement pack di OpenText Release I6, la piattaforma di digital information che consente ai clienti di digitalizzare qualsiasi processo aziendale e di gestire al meglio i flussi informativi. Focalizzato sull'ottimizzazione del cloud, sulla mobilità, su una user interface più smart, sull'automazione, sulla flessibilità, sul servizio self service e sulla collaborazione creativa, EP2 - disponibili per la distribuzione on-premises, nel cloud e in implementazioni ibride - offre ai clienti miglioramenti della produttività e un'integrazione più profonda e più ampia all'interno della piattaforma OpenText e con altre applicazioni core.

# Le soluzioni Wi-Fi di Cambium Networks per collegare persone, luoghi e oggetti

Connettività fluida e stabile in ambienti indoor e outdoor, a un costo interessante. E per l'IoT nell'industria (IIoT) ci sono le tecnologie narrowband a lunga distanza.

Agli access point per interni ed esterni gli utenti chiedono alta velocità e avanzate funzionalità di controllo cloud. Altrettanto importante, dal punto di vista di un service provider, è la possibilità di espandere con facilità le soluzioni Wi-Fi.

La risposta di Cambium Networks a queste esigenze è la piattaforma CnPilot, che unisce la stabilità a un prezzo interessante e a un notevole risparmio sui costi delle licenze. "Le soluzioni Wi-Fi cnPilot per interni ed esterni sono installate nelle scuole, negli alberghi, nei negozi, in occasione di eventi e nelle reti pubbliche Wi-Fi in tutto il mondo - ha dichiarato **Alessio Murroni**, senior sales director per l'Europa di Cambium Networks. CnPilot fornisce una connettività conveniente che può essere rapidamente implementata per stabilire collegamenti wireless ad alta velocità ovunque per applicazioni aziendali, industriali, educative, per l'ospitalità e per il retail. Per implementazioni aziendali di venti o più access point, con i prodotti cnPilot un operatore può equipaggiare una struttura a un

costo del 50% più basso rispetto alla maggior parte delle soluzioni di qualità concorrenti".

Ai propri clienti Cambium raccomanda i moduli Wi-Fi indoor E400 e quelli esterni E500, con una rete di distribuzione ePMP gestita attraverso il sistema di management cnMaestro. Si tratta di un pacchetto di tecnologie che, secondo l'azienda, si è dimostrato affidabile e conveniente in ogni situazione ed ora è impiegato per i clienti commerciali e industriali in più di 50 siti sul bacino orientale australiano.

## INDUSTRIAL INTERNET OF THINGS

L'Industrial Internet of Things (IIoT) richiede una connettività veloce e sicura su distanze che la maggior parte delle reti tradizionali non è in grado di coprire. Senza la capacità di collegare efficacemente e in sicurezza siti remoti e sensori ai centri di controllo, la gestione di una rete IIoT a grande distanza costituisce un problema. Per l'IoT in ambito industriale, Cambium Networks offre la piattaforma cnReach, una soluzione completa basata su tecnologie wireless



*Alessio Murroni, senior sales director per l'Europa di Cambium Networks*

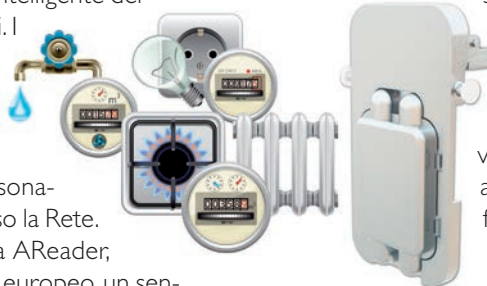
narrowband per la trasmissione sicura dei dati a lunga distanza. Per la gestione e il monitoraggio end-to-end della rete è disponibile anche cnMaestro, la piattaforma software cloud-based che permette il pieno controllo delle reti wireless di ogni tipo da una singola e semplice interfaccia.

[www.cambiumnetworks.com](http://www.cambiumnetworks.com)

■ M.C.

## ACOTEL NET: OBIETTIVO EFFICIENZA ENERGETICA 2030

Acotel Net, Business Unit del Gruppo Acotel, da anni impegnata nello sviluppo di servizi evoluti di energy management e smart metering, ha creato dispositivi hardware per la misurazione e il monitoraggio intelligente dei consumi energetici e dei relativi costi. I servizi, interamente realizzati in house, sono completamente integrati: dalla rilevazione alla trasmissione dei dati alla piattaforma cloud, accessibile tramite web e app, con una suite personalizzabile in grado di interagire attraverso la Rete. Tra le soluzioni più innovative spicca AReader, recentemente presentato al mercato europeo, un sen-



sore che permette la lettura dei consumi dei vecchi contatori a tamburo sprovvisti di un'uscita impulsiva. Grazie all'avanzata tecnologia applicata, AReader ha ottenuto il rilascio di brevetto per l'Italia per l'innovazione industriale. Il dispositivo, realizzato in house dall'azienda, è in grado di scansionare l'avanzamento delle ruote decadiche e conteggiare il progredire di una grandezza fisica per dedurre il consumo di luce, acqua e gas senza dover sostituire i contatori di vecchia generazione. Un bel vantaggio, anche in termini economici, per gli edifici commerciali e industriali di vecchia costruzione, che possono così essere monitorati.

# CO-CREATION MOTORE DELLA TRASFORMAZIONE DIGITALE

Questo il senso del messaggio lanciato alla giornata dedicata dalla filiale italiana del costruttore giapponese al suo ecosistema di clienti, partner tecnologici e operatori del canale. Sempre più ricca l'offerta di servizi Fujitsu.

*Ruggero Vota*

“In una società sempre più digitale, la digital co-creation diventerà un modello di business normale, perché per affrontare le complessità del mondo di oggi, sia per quanto riguarda gli affari sia per quanto riguarda l'ambiente sociale, nessuno può illudersi di poter fare tutto da solo”. La 'digital co-creation', il cui ruolo è stato così tracciato da **Bruno Sirletti**, presidente e amministratore delegato di



*Bruno Sirletti, presidente e amministratore delegato di Fujitsu Italia*

Fujitsu Italia, è stata la protagonista dell'edizione 2017 del Fujitsu World Tour, che si è svolto a Milano a fine giugno e che si è confermato come uno degli appuntamenti più importanti del settore ICT italiano. Anche quest'anno, la manifestazione ha richiamato oltre 700 partecipanti tra clienti, partner e operatori dell'ecosistema di business che ruota intorno alle soluzioni della casa giapponese.

Sirletti ha introdotto la giornata dando il posizionamento strategico e la visione del perché oggi un vendor storico del mondo ICT può essere un partner per tutte quelle aziende che vogliono affrontare con successo il percorso della digital transformation: “Fujitsu quest'anno compie 82 anni e dopo tanto tempo continua a crescere e a innovare. La storia del nostro mercato dice che senza la capacità di cambiare facendo leva sull'innovazione non si riesce a durare a lungo. Fujitsu è nata nel 1935 per seguire in Giappone il nascente mondo delle telecomunicazioni; nel 1952 abbiamo iniziato a occuparci di computer, e abbiamo sempre seguito tutte le evoluzioni dell'ICT - dal mainframe ai personal computer, dai device portatili ai servizi - dando la nostra impronta originale e concreta, fatta di affidabilità e performance, ma anche di attenzione alla sostenibilità e al fattore umano, nel lavoro, nel business e nella società. La nostra Human Centric Innovation non è uno slogan, ma un modo di essere che approccia la creazione delle nuove opportunità facendo leva e rinforzando le capacità delle persone grazie all'apporto delle tecnologie più avanzate”.

### Affrontare il cambiamento in modo positivo

“Se la digital transformation è lo scenario in cui tutte le imprese stanno operando o si troveranno presto a operare, la digital co-creation è il modello con il quale oggi si devono impostare i progetti di innovazione. È un tema centrale, perché è attraverso la collaborazione tra le diverse industrie tecnologiche protagoniste del mercato e tra queste e i clienti di tutti gli altri settori che oggi sta cambiando il mondo”. Il momento è adesso e la sfida è più che mai aperta e complessa. In una survey di Fujitsu condotta a livello mondiale su un vasto numero di top manager, il 75% degli intervistati ha dichiarato che tra cinque anni la sua azienda avrà un'organizzazione completamente diversa da quella attuale; il 52% afferma invece che la sua azienda avrà una natura completamente diversa, ovvero farà molte cose nuove e diverse rispetto a quelle che fa oggi, mentre il 70% pensa che la digital transformation sia destinata a cambiare profondamente il settore di riferimento in cui opera la propria azienda.

“Dobbiamo **guardare positivamente al cambiamento** e mettere in circolo tutte le energie positive di cui siamo portatori. In Italia purtroppo in questi anni ha serpeggiato più un sentimento di pessimismo e le persone sono portate a guardare il bicchiere mezzo vuoto. Da francese con genitori italiani, che è arrivato a lavorare in questo Paese solo due anni fa, dico invece, e con orgoglio, che ho trovato una situazione molto più positiva di quello che viene spesso disegnata dagli italiani stessi all'estero. Ci sono problemi certamente come in tutti gli altri Paesi, ma ci sono anche molte cose positive che stanno emergendo con forza. Pensiamo a una città come Milano che in questi anni si è posizionata come una metropoli europea e mondiale, ben organizzata, dove le cose funzionano e che non ha niente a che invidiare a città come Parigi, Londra e Bruxelles; città dove ho lavorato. Ma pensiamo anche all'importante tradizione di innovazione e di inventiva degli italiani che nei secoli ha prodotto tante cose belle, dall'arte alla moda. Ma non dimentichiamo che questa storia di innovazione e cambiamento ha costruito in Italia quella che ancora oggi rimane, dopo gli anni di crisi, la seconda industria manifatturiera più forte e significativa in Europa, dopo la Germania, ma prima di Francia e Gran Bretagna”.

In questo scenario, Fujitsu in Italia è pronta a mettere in gioco le sue eccellenze nelle tecnologie e nei servizi per progettare insieme ai clienti il futuro e il percorso di cambiamento necessario ad aprire le nuove opportunità che possono essere immaginate e progettate grazie alla digital transformation.

### Prodotti, servizi e digital solution

“Fujitsu è sempre riuscita a trasformarsi grazie all'innovazione ed è quello che vogliamo fare anche, e già facciamo, con i nostri clienti”. Le aree di crescita e di investimento di Fujitsu Italia guardano a più direzioni: “Storicamente siamo un'azienda di prodotti, ma da tempo puntiamo con forza sui servizi e sulle digital solution”.

Sul fronte prodotti, Fujitsu oggi si focalizza molto sul tema data center. La trasformazione digitale continua ad avere bisogno di server e di sistemi di storage, ma che raggiungano nuovi livelli di eccellenza nelle performance così come anche nella sostenibilità: “Con il cloud sta ovviamente cambiando il modo di consumare potenza di calcolo e capacità di memorizzazione, due elementi che prima si compravano solo direttamente, ma che oggi sono fondamentali per tutti i provider dei nuovi servizi as-a-service”.

In quest'area Fujitsu punta molto alla qualità tecnologica: “Siamo stati i primi ad avere un'offerta storage 'all flash'; abbiamo una gamma innovativa nello storage e nei server e, per quanto riguarda gli integrated system, il software defined e i sistemi iperconvergenti, grazie proprio alla co-creation che realizziamo con partner di valore, i clienti non comprano più solo un prodotto, ma delle vere soluzioni che vanno a risolvere i loro problemi”. Molti i partner di primo piano del mercato IT citati da Sirletti che portano valore alla capacità ingegneristica di Fujitsu e che permette di preconfigurare in fase di produzione sistemi indirizzati alle necessità dei clienti.

“Un esempio di innovazione importante sono i nostri server, che utilizzano il raffreddamento basato sul **'liquid cooling'** (raffreddamento liquido, ndr) e che oggi raccolgono interesse anche da diversi clienti italiani. Sono server che vengono raffreddati in maniera più efficiente rispetto al tradizionale utilizzo dell'aria, perché costantemente immersi in un bagno liquido. La nostra innovazione, rispetto allo standard odierno, permette di ridurre l'utilizzo di energia e quindi la spesa del raffreddamento dei server in modo esponenziale; e oltre al beneficio sui costi, ce ne è uno importante anche sull'ambiente. Vendiamo server e storage come fanno altri vendor, ma siamo sempre all'avanguardia della tecnologia con delle offerte molto innovative”.

### Innovare i servizi con l'intelligenza artificiale

“Da quando sono arrivato in Italia due anni fa, il mio impegno è stato principalmente rivolto all'ampliamento del nostro portafoglio di servizi”. Sirletti a questo proposito cita i principali ambiti di offerta

della società: servizi per gli end user; servizi gestiti per il data center che riguardano ambienti on-premise, cloud e hybrid cloud, e servizi di sicurezza che vedranno importanti novità a breve (vedi box). “Anche nell’area dei servizi puntiamo all’innovazione per cambiare le regole del gioco nei mondi più consolidati.

È quello che facciamo per esempio nell’ambito call center, che conosciamo da 30 anni, per aumentare la soddisfazione della customer experience che oggi è inficiata dal fatto che una persona deve interagire, magari più di una volta, comunicando le sue opzioni tramite una tastiera. E se dall’altra parte l’operatore non è in grado di risolvere il problema si viene trasferiti a un altro più esperto, ma al quale si deve di nuovo rispiegare tutto”. Anche in questo ambito il mondo sta cambiando: “Per risolvere un problema e cercare risposte, le nuove generazioni vanno semplicemente su internet. Oggi bisogna costruire un sistema misto che parli a una platea di clienti di diverse generazioni. Bisogna costruire un mix efficace ed efficiente di internet/telefono/chat e in futuro anche altro”.

Ma a questo si può aggiungere un fattore qualitativo in più che può incrementare i benefici: “Grazie ai big data, all’intelligenza artificiale, al machine learning non solo possiamo risolvere più velocemente il problema del cliente, ma anche intervenire prima che questo si verifichi. La ‘predictive maintenance’ può essere infatti applicata anche al contesto dei call center: grazie all’intelligenza artificiale, quando l’azienda risolve il problema di un cliente può capire se altri si trovano nella stessa condizione e, nel caso, intervenire prontamente”.

### Digital solution per tutti grazie al canale

Sul fronte delle digital solution, la terza area di crescita di Fujitsu, l’azienda è impegnata in tutti i settori verticali, ma per l’Italia è particolarmente strategico l’ambito manifatturiero: “L’Italia è il secondo Paese manifatturiero d’Europa; da poco meno di un anno si è iniziato a impostare in modo concreto lo scenario Industria 4.0, quando invece questo tema in altri Paesi è da tempo all’ordine del giorno. Rispetto però ad altre realtà, la prevalenza nella nostra economia di PMI, molte delle quali nel settore manifatturiero, chiama anche il canale a questa sfida per la crescita complessiva della competitività del Paese. Portare l’innovazione alle nostre PMI è un obiettivo che nessuno può raggiungere da solo, abbiamo bisogno dei nostri partner per puntare a questa crescita che è strategica per tutto il Paese, non solo per Fujitsu”.

Da questo l’impegno a far crescere il canale su tutte le numerose innovazioni che Fujitsu mette in campo sul tema Industria 4.0: “Già in diversi ambiti innovativi stiamo lavorando a dei proof of concept con diversi clienti italiani. Uno tra tutti è quello legato a una delle soluzioni **Ubiquitousware**, che grazie a un braccialetto è in grado di segnalare i principali parametri vitali della persona, il suo posizionamento grazie al GPS e anche altro. Tutti questi dati vengono raccolti nel cloud Fujitsu dove abbiamo applicazioni che in tempo reale monitorano il comportamento della persona, e generano degli alert se all’improvviso il sistema si accorge che chi lo indossa è caduto e se i suoi parametri vitali sono improvvisamente cambiati, attivando così l’assistenza e il pronto soccorso. Negli stabilimenti produttivi,

### Le novità sul fronte commerciale, sicurezza e cloud

Il Fujitsu World Tour 2017 ha dato l’occasione alla filiale italiana dell’azienda giapponese di fare il punto su alcune importanti novità degli ultimi mesi.

La prima di queste è l’arrivo lo scorso maggio di **Massimiliano Ferrini**, head of product business, ovvero responsabile delle attività commerciali legate ai prodotti: “È vero che Fujitsu Italia deve cambiare il mix del suo business arricchendolo con una sempre maggiore offerta efficace sul fronte dei servizi, ma anche nella vendita dei prodotti dobbiamo cambiare la nostra mentalità”, così ha esordito Ferrini che ha sottolineato come oggi il ‘go to market’ dell’offerta Fujitsu parla di soluzioni come security, digital transformation e IoT e non di server e sistemi di storage. “Dobbiamo imparare noi e il nostro canale a parlare di soluzioni e non più di prodotti; per un hardware vendor la cosa non è facile, ma è fattibile. Come è già successo negli ultimi quindici anni all’industria del software, ambito nel quale ho svolto le mie due esperienze lavorative precedenti”.

È questo un processo impegnativo che come detto vedrà coinvolto anche il canale: “Il rivenditore che trasforma come noi il suo approccio può vedere cre-



Massimiliano Ferrini, head of product business di Fujitsu Italia



per esempio, dove la vigilanza notturna viene fatta da poche persone, questa soluzione è ideale per mettere in sicurezza persone e impianti”.

### La co-creation con Intel

Uno dei partner tecnologici storici e più attivi per Fujitsu è sicuramente Intel con la quale ha implementato diverse esperienze di co-creation. Sirletti ha quindi invitato **Maurizio Riva**, da meno di un anno country manager di Intel Italia, a illustrare a tutti i partecipanti al Fujitsu World Tour 2017 la visione dell'azienda sull'innovazione. “Disruption significa cambiamento dei modelli consolidati che sono radicati all'interno delle imprese e dei modelli di business che queste hanno nei confronti del mercato. In questo scenario l'Italia può giocare un ruolo importante e non dobbiamo partire dal presupposto che siamo marginali. Il Digital Tax Index 2017 elaborato dall'Università di Mannheim dice che il ritorno sull'investimento in capitale per quanto riguarda le start up italiane è secondo solo a quello delle nuove imprese svedesi; in questa classifica, che pochi conoscono, le start up tedesche sono al 25° posto. Sappiamo tutti che abbiamo tanti problemi di tasse, burocrazie e quant'altro, ma quando si parla di innovazione e di start up questi dati indicano delle importanti opportunità che non dobbiamo trascurare”.

Per Intel data center e cloud sono i due elementi fondanti del nuovo scenario digitale e questo prevalentemente per il fatto che, come tutti conosciamo da tempo, i dati sono in continuo aumento: “Gli esempi non mancano. Nel mondo oggi sono attivi due miliardi di device mobili con una media di 30

app attive. Già questo significa che solo gli accessi quotidiani via smartphone o tablet sono più di un trillione. Le telecamere digitali oggi memorizzano 40 MB per secondo, sono già molto presenti, ma nel prossimo futuro la loro presenza è destinata ad aumentare considerevolmente. Non solo, a queste saranno collegate software di intelligenza artificiale che potranno fare rapidamente il riconoscimento facciale delle persone, magari direttamente sul device. Le ‘autonomous car’, un'innovazione che sta andando avanti e di cui tra qualche anno vedremo i frutti. Oggi si calcola che ogni nuova auto di questo tipo arriverà a generare 4 TB di dati al giorno... Significa che dobbiamo far evolvere completamente la connettività, e in questo contesto il 5G è un'opportunità”.

Gli investimenti di Intel vanno in molteplici direzioni, da Mobileye, che la società ha annunciato l'intenzione di acquisire proprio per operare con più specializzazione nell'ambito dell'autonomous driving, a quella già diventata operativa di Altera: “Alla base delle innovazioni che stanno cambiando il mondo ci deve sempre essere una forte capacità di innovazione sul fronte dello storage. Con Altera abbiamo perfezionato la tecnologia Field-Programmable Gate Array (Fpga), dispositivi che permettono di creare Asic via software”.

Tante le opportunità aperte dallo scenario digitale: “Le infrastrutture, i data center devono cambiare per aiutare l'ecosistema a migrare verso le nuove tecnologie. Intel e Fujitsu possono fare al meglio la loro parte nell'aiutare i clienti in questo cambiamento. Una trasformazione che si deve aprire all'internet of things, all'intelligenza artificiale che

scere la relazione del suo business verso le medie e le grandi aziende e Fujitsu si impegna a ridurre al minimo la dicotomia tra vendite dirette e indirette. Il canale sarà sempre più protagonista, ma noi eserciteremo un 'direct touch' nella gestione delle problematiche, delle trattative e dello studio delle soluzioni da mettere in campo, anche per l'esperienza di valore che una multinazionale come Fujitsu può mettere in campo”.

Sul fronte dei servizi di sicurezza, il progetto della filiale italiana a breve è la commercializzazione di nuovi managed services erogati dal SOC Fujitsu in Gran Bretagna anche sul mercato italiano. Così intende procedere **Bruno Sirletti**, presidente e amministratore delegato di Fujitsu Italia: “I servizi di security continueranno a essere seguiti da remoto, mentre in Italia daremo vita a un gruppo di specialisti per le attività di prevendita e il delivery. Contiamo di attivare l'offerta per fine anno”.

Anche sul fronte cloud Fujitsu oggi punta a offrire ai clienti la possibilità di operare con una solida strategia di alleanze: “Insieme alla nostra offerta di cloud service basata sui data center di classe K5, ci proponiamo anche come integratori di altri cloud - dichiara Sirletti. Abbiamo recentemente presentato la soluzione Fujitsu Cloud Integrator Platform che fornisce un sistema di monitoraggio multicloud attraverso il quale il cliente può tenere sotto controllo anche gli ambienti Azure, AWS e di altri fornitori. I clienti sono già abituati a utilizzare i servizi di più cloud provider e semmai la domanda è oggi relativa alla facilità della gestione dei contesti multicloud”.

Il tema della realizzazione di un data center Fujitsu in Italia è all'ordine del giorno: “Ma sicuramente non per il 2018, e comunque questo passo dipende molto da come evolverà la domanda cloud nel nostro Paese”.

diventa pervasiva in tutti gli ambiti, all'innovazione rappresentata da Industria 4.0".

Proprio in quest'ultimo settore Riva cita un'esperienza di co-creation sviluppata insieme al vendor giapponese: "In una fabbrica Fujitsu in Giappone abbiamo lavorato insieme a una nuova soluzione di smart automation che gestisce il processo produttivo indirizzando nuovi obiettivi di performance e riducendo al minimo il verificarsi di interruzioni dovute ai più diversi motivi. Efficienza e qualità insieme, tenute sotto controllo da un sofisticato sistema di data visualization. Questa esperienza l'abbiamo riprodotta poi, sempre insieme a Fujitsu, in una fabbrica di Intel. Questa è la dimostrazione che solo operando insieme si riesce a creare un'innovazione più completa e più importante".

### Co-creation insieme ai clienti

La vocazione alla co-creation di Fujitsu insieme ai clienti è stata illustrata da **Craig Baty**, VP International global marketing group & digital business platform unit di Fujitsu che nel suo intervento ha citato diversi casi di eccellenza. Riportiamo i tre più significativi, anche per la varietà dei temi trattati e delle tecnologie coinvolte.

"Per Fujitsu è importante operare nel settore della salute, che grazie alla trasformazione digitale e alla nostra visione di Human Centric Innovation nei prossimi anni vivrà dei profondi cambiamenti. Con l'Istituto di Ricerca San Carlos Hospital Clinico di Madrid ci siamo concentrati sui disturbi mentali, campo nel quale questo partner rappresenta un'eccellenza non solo in Spagna. Nel mondo, il 27% delle persone oggi soffre di qualche disturbo mentale; molti in forma lieve, che però potrebbe peggiorare. In Giappone, dove la popolazione è una delle più anziane del mondo e gli ultracentenari sono oltre 100.000 questo tema riveste molta importanza".

Insieme a questo cliente Fujitsu ha realizzato una soluzione basata su intelligenza artificiale, tecnologie di smart data e cognitive, che ha 'assimilato' i dati di 36.000 pazienti. "Oggi il sistema ha un tasso di accuratezza delle diagnosi pari al 95%, e queste vengono fatte molto più velocemente che in passato. Ma grazie all'intelligenza artificiale il sistema continua a imparare, migliorando continuamente il tasso di accuratezza. Questo caso è paradigmatico dell'approccio di Fujitsu: non abbiamo presentato al cliente una bella tecnologia, un nuovo prodotto, abbiamo invece lavorato insieme al cliente a una nuova soluzione. Non abbiamo parlato con il cliente di come migliorare le performance di un ospedale, ma di come incrementare il benessere delle persone". Così è stato anche per Inesa Group, importante

realità manifatturiera cinese con la quale Fujitsu ha realizzato insieme il nuovo dashboard per controllare tutte le attività delle fabbriche: "Utilizziamo big data, IoT, intelligenza artificiale e tutto viene supportato e gestito in una configurazione cloud ibrida, dove le applicazioni nuove si interfacciano via API a quelle esistenti del cliente, che non ha dovuto modificare i suoi software. In cloud il sistema può scalare liberamente verso l'alto o verso il basso, e lo startup e il testing di nuove iniziative è molto veloce". I risultati sulle operation di fabbrica dell'azienda sono considerevoli: "La produttività è incrementata del 25%, mentre il costo di gestione dell'inventario è calato del 30%".

Terzo esempio in Finlandia presso S Group/ABC Petrol, azienda che gestisce molte stazioni di servizio: "Insieme al cliente abbiamo co-creato un'applicazione per smartphone che mostra in tempo reale la disponibilità di carburante in ogni stazione di servizio e che al termine del rifornimento gestisce in automatico l'applicazione di mobile payment. Il sistema coinvolge soluzioni di sicurezza, analytics, big data, IoT, cloud e mobility. Nonostante la portata di tutte queste innovazioni lo sviluppo è stato molto rapido e oggi la soluzione è usata da 600.000 utenti del nostro cliente. Anche in questo caso, grazie alle API, la nuova applicazione si connette al software esistente senza richiedere modifiche". Se per Fujitsu quindi i pilastri della digital transformation per i prossimi anni saranno cloud, security, mobile, IoT, analytics/big data e intelligenza artificiale è importante però tener presente anche un altro fattore importante: "In futuro conterà l'abilità di connettersi con le API sviluppate da altri e dalla capacità di condividere le proprie con l'ecosistema. Comprare e vendere API sarà un'attività normale quando si faranno digital solution".

"La connettività tra le cose cambia la natura del business - ha commentato Sirletti. In alcuni dei tanti progetti che facciamo con i clienti, abbiamo adottato anche un meccanismo di revenue-sharing, generato dai benefici della soluzione che studiamo insieme al cliente. È anche questo un cambiamento nel modello di business che nasce dalla co-creation".

# DIGITAL CO-CREATION: FATTI, NON PAROLE

Testimonianze di spicco confermano la validità dell'approccio Fujitsu al tema della collaborazione e della condivisione.

Raffaella Citterio

*La rivoluzione digitale sta cambiando gli scenari di business di ogni segmento di mercato, facendo nascere la necessità di processi e infrastrutture IT altamente adattabili, mobili, scalabili e sicuri. La risposta di Fujitsu è la Digital Co-Creation, che significa lavorare al fianco dei propri clienti e partner per connettere tutti gli elementi digitali in grado di supportare una crescita efficace e, nel contempo, sostenibile.*

*Il Fujitsu World Tour 2017 è stata l'occasione per illustrare i vantaggi che possono derivare dalla collaborazione, nel quadro della co-creazione di soluzioni tecnologiche future, basate su tecnologie e investimenti già esistenti.*

*Abbiamo colto l'occasione per chiedere ad alcuni protagonisti dell'industria IT, partner storici di Fujitsu, cosa significa per loro Digital Co-Creation e qual è, secondo loro, il modo migliore per declinarla.*

## **Maurizio Riva, Country Manager, Intel Italia**

Data center, cloud e IoT sono il motore di una digital transformation che sta determinando la nascita di tanti nuovi modelli di business e, allo stesso tempo, il declino di altri, ampiamente consolidati. Intel da quasi 50 anni è in prima linea per guidare l'innovazione, contribuendo a creare quel circolo virtuoso basato sulla collaborazione tra diversi attori dell'industria IT che può aiutare le aziende pubbliche e private a ottimizzare e razionalizzare i propri processi, al fine di rendere disponibili prodotti e servizi in grado di migliorare la qualità della vita in ogni contesto. Per noi Digital Co-Creation non è uno slogan ma un impegno concreto che portiamo avanti ogni giorno e non riguarda solo la realizzazione di soluzioni tecnologiche innovative ma anche, e soprattutto, l'abilitazione di nuovi modelli organizzativi e di processo. Ormai il numero di persone e device connessi raggiunge volumi impressionanti, basti pensare, solo per fare qualche esempio, che ogni telecamera digitale genera più di 40 MB al secondo, e che un'auto del futuro potrà generare fino a 4 TB al giorno. Insieme ai nostri partner, e a Fujitsu in particolare, stiamo lavorando per abilitare una trasformazione incentrata sulla ricerca di una intelligenza pervasiva che deve essere supportata nel migliore dei modi. Un esempio viene dalla soluzione congiunta Intel-Fujitsu di 'Intelligent Dashboard' implementata in ambito manufacturing, presentata proprio a questa edizione del Fujitsu World Tour. In due grandi impianti produttivi, quello Intel di Penang, in Malaysia, la fabbrica Intel più grande al di fuori degli Stati Uniti, e nel principale impianto Fujitsu in Giappone abbiamo messo a punto un sistema in grado di acquisire visivamente lo stato operativo delle linee di produzione in esercizio e di molti altri dati correlati (utilizzo di energia, dati ambientali, consumi). Il sistema offre al management una tempestiva comprensione della situazione complessiva dell'impianto produttivo, consentendo una rapida sintonizzazione di politiche e processi finalizzati al miglioramento continuo di produttività ed efficienza. Di fatto stiamo migliorando il modo in cui le aziende si connettono con la tecnologia e le tecnologie si connettono le une con le altre, e i risultati sono sorprendenti.



**Paola Cavallero, Direttore Marketing & Operations, Microsoft Italia**

La Digital Co-Creation è ormai un aspetto fondamentale per la crescita di ogni business, per creare nuove sinergie e per potersi confrontare in un mercato globale. Le nuove tecnologie stanno cambiando l'approccio al modo di lavorare, sempre meno identificabile con l'azienda e l'ufficio e sempre più orientato ai risultati e alla collaborazione. Per questo per noi di Microsoft è fondamentale sostenere il cosiddetto Modern Workplace, per mettere a disposizione di persone, aziende e istituzioni soluzioni tecnologiche performanti e personalizzate, sicure e protette in grado di favorire appunto la co-creazione. La Digital Co-Creation inizia da un dispositivo Windows 10 Pro che soddisfa le principali esigenze di business, in primis la sicurezza, ma anche la maggiore facilità di gestione per l'IT, alti livelli di personalizzazione per l'utente e strumenti efficaci per la collaborazione. Windows 10 Pro è sinonimo di produttività e supporto per la crescita del business, grazie a numerose funzioni come Windows Ink e Cortana, e allo stesso tempo offre un ecosistema più sicuro e protetto attraverso funzioni come Windows Hello, Windows Defender e Windows Information Protection. Il Creators Update per Windows 10 ha inoltre portato la produttività del sistema operativo verso segmenti nuovi, spingendo le persone a potenziare la creatività attraverso numerose novità come il 3D e la Mixed Reality. In un mondo sempre più mobile-first, cloud-first, la tecnologia è in costante evoluzione per consentire a persone e aziende di affrontare con successo le sfide del momento. Microsoft intende aiutare individui e organizzazioni a realizzare il proprio potenziale e in questo senso per noi la creatività rappresenta la nuova produttività, che si traduce in una migliore efficacia di business e al contempo in un miglior work-life balance. Due obiettivi che Microsoft s'impegna da sempre a conciliare investendo nella propria piattaforma di produttività Office 365 per offrire una soluzione al passo con i tempi che sappia integrare Collaborazione e Intelligence. Con l'obiettivo di ottimizzare la produttività in una logica di smart working, Office 365 integra molteplici applicazioni, fino a includere il nuovo servizio per la collaborazione basato su chat, Microsoft Teams. E la semplicità di questo strumento sta di fatto già conquistando persone e aziende: in soli due mesi sono già oltre 1.800 le realtà italiane che lo stanno sperimentando.

**Lorenzo Todeschini, Branch Manager & Legal Representative di PFU Imaging Solutions Europe (EMEA) Limited**

Dal nostro punto di vista Digital Co-Creation significa aiutare le organizzazioni a incorporare i documenti cartacei che ancora vengono generati (per mille motivi) in modo semplice e veloce all'interno dei propri workflow digitali, qualunque sia la piattaforma di documenti management e/o di enterprise content management adottata, vuoi on-premise, vuoi nel cloud. Eventi come il Fujitsu World Tour rappresentano un importante momento di incontro con utenti finali e operatori di canale per far toccare con mano i nostri scanner, sempre più potenti, resistenti e ricchi di funzionalità. Un esempio concreto sono i nuovi modelli fi-7600 e fi-7700, ideati proprio per la nuova era digitale. Si tratta di soluzioni dedicate ad ambienti di produzione ad alto volume, che scansionano in un solo passaggio documenti di diversi spessori e formati - fino al formato A3 - garantendo un notevole risparmio di costi e di tempo anche grazie alle nuove funzionalità introdotte nel software PaperStream fornito a corredo. Tra queste, PaperStream Capture che rileva codici patch, a barre, a matrice e dell'OCR zonale, permettendo così di archiviare immediatamente il documento scansionato, e PaperStream IP che produce in modo automatico la migliore qualità di immagine per essere poi processata facilmente.

Siamo convinti che la gestione dei documenti nell'era digitale - caratterizzata da mobilità, cloud e interazioni sempre più veloci - sia una sfida fondamentale per le aziende, che va vinta con il supporto da un lato di soluzioni sempre allo stato dell'arte e dall'altro di partner tecnologici in grado di affiancarle nel loro percorso di crescita e sviluppo. Per questo continuiamo a investire anche sul canale, chiamato a sua volta a sviluppare nuove competenze e nuovi servizi. Va in questa direzione il nuovo Imaging Channel Program lanciato di recente che intende fornire ai rivenditori idee, esperienze e incentivi per sfruttare al meglio le potenzialità offerte dal mercato dell'acquisizione documentale.

**Danilo Maggi, Marketing Manager Red Hat Italia**

La Digital Co-Creation, ovvero il fatto di lavorare al fianco dei clienti per aiutarli a connettere tutti gli elementi digitali supportandone così la crescita, è un paradigma che trova nel modello open source la risposta più efficace. In questo scenario, Red Hat è diventata un leader globale riconosciuto nella fornitura di piattaforme infrastrutturali open source. Un partner capace, con i suoi servizi professionali, non solo di affiancare i clienti nella piena implementazione di queste soluzioni, ma anche di fare da guida e punto di riferimento, nella promozione - tra le imprese - della cultura e delle metodologie di sviluppo 'comunitario' che caratterizzano questa tipologia di software. Grazie a questo modello, tutti possono dare e ricevere importanti contributi di innovazione, delle tecnologie e dei processi aziendali portando avanti proprio un approccio di tipo 'Co-Creation'. Come abbiamo visto, diventare partner dei propri clienti e non semplice fornitore è un fattore abilitante e vincente per una concreta co-creation. Obiettivo di Red Hat è quello di sostenere le iniziative della trasformazione attraverso lo stack tecnologico e infrastrutturale più completo ed economicamente sostenibile del mercato. Tuttavia, per avere successo nell'era della trasformazione digitale, ogni azienda deve impiegare le tecnologie adatte al fine di ottenere l'innovazione del core business e proprio in questo che il modello collaborativo e comunitario introdotto dall'open source dà una risposta efficace. La nostra vision strategica improntata all'hybrid cloud è inoltre perfettamente allineata alle dinamiche del mercato. Settimana dopo settimana, mese dopo mese, il cloud ibrido si dimostra essere la via preferenziale intrapresa dalle aziende per la digital transformation. Possiamo dire che oggi sempre più aziende si rivolgono all'open source e questa è una conseguenza diretta del processo di innovazione (non fine a se stessa come abbiamo detto prima) che ha contraddistinto l'evoluzione di questo settore. È nell'open source che difatti avvengono oggi le più importanti innovazioni del settore IT. In conclusione, possiamo dire che il modello open source rende possibili 4 vantaggi principali: creazione di nuovi servizi e applicazioni, riduzione di costi, time to market e gestione del rischio. Tutti elementi fondamentali per una digital transformation realmente di successo.

**Rodolfo Falcone, Country Manager Italia, ServiceNow Mediterranean Area Vice President and Italian Country Leader, ServiceNow**

ServiceNow condivide con Fujitsu una visione che pone il cliente al centro del suo operato, ed è in questo senso che intendiamo il concetto di 'Co-Creation'. Il valore di questa strategia comune è stato rafforzato lo scorso anno, quando Fujitsu ha deciso di acquisire Symfoni, un nostro importante partner per i Paesi del Nord Europa, diventando così uno dei principali - se non il principale - provider dei nostri servizi in Europa. Questa acquisizione ha aumentato in maniera consistente la capacità di Fujitsu di fornire al mercato soluzioni di enterprise service management software-as-a-service attraverso attività di consulenza, implementazione e servizi gestiti, confermando in tal modo il suo interesse a crescere in questi ambiti. Le aziende oggi devono essere veloci per riuscire a competere, ma la frammentazione dei processi, l'utilizzo di molteplici strumenti legacy, tool e portali custom, oltre alle numerose email e ai fogli di calcolo che intasano i workflow, non permettono di essere abbastanza agili e veloci. La piattaforma ServiceNow sta diventando un punto di riferimento per la gestione dei servizi IT, perché è in grado di realizzare la completa digitalizzazione e automazione intelligente del lavoro, attraverso processi che coinvolgano sia l'intelligenza umana che quella artificiale. In questo modo ogni dipendente, cliente e sistema può gestire le attività in un'unica piattaforma in cloud: ogni dipartimento può catalogare e assegnare priorità alle attività di sua competenza, collaborare, identificare la root cause e ottenere insight in tempo reale, tutto al fine di ottimizzare e razionalizzare i processi e prendere le decisioni giuste al momento giusto. Chi adotta la nostra soluzione, però, non solo beneficia dell'erogazione dei servizi ma anche, e soprattutto, della consulenza necessaria per assicurare che i progetti di digital transformation intrapresi siano portati a termine con successo, garantendo i ritorni attesi. Ecco perché è importante costruire ecosistemi coesi. La partnership con Fujitsu va proprio in questa direzione: insieme forniamo alle organizzazioni, soluzioni di automazione efficaci ed efficienti e, soprattutto, una elevata capacità consulenziale e progettuale.

**Carlo Baffè, Business Development Manager SAP ecosystem and IHVs, SUSE Italia**

La trasformazione digitale vede il software protagonista, ma anche il software più affidabile, performante e sicuro non può esprimere tutto il suo valore se l'infrastruttura sottostante non presenta le stesse caratteristiche. La Digital Co-Creation nasce da questo binomio indissolubile, che SUSE, da sempre focalizzata sull'ingegneria del software, coniuga attraverso importanti alleanze strategiche. Lo testimonia la collaborazione ventennale con Fujitsu, che il mercato ha sempre mostrato di apprezzare. L'offerta congiunta indirizzata al mondo SAP HANA, ad esempio, ha da subito suscitato grande interesse, e continua a mietere successi. Oggi, tra i temi di maggiore attualità un posto di rilievo spetta sicuramente al cloud, attorno al quale, però, c'è ancora una certa confusione. Un tema chiave è quello dello zero downtime, senza il quale non si può parlare di una vera trasformazione digitale: qualunque interruzione, infatti, ormai non impatta più solo i processi interni ma si riverbera su tutta la supply chain di riferimento, a monte e a valle, con evidenti ripercussioni in termini di reputazione e di business. SUSE e Fujitsu sono in prima linea per permettere alle aziende di estendere rapidamente gli ambienti on-premise verso il cloud, sfruttando i vantaggi della flessibilità e dei risparmi tipici del cloud senza scendere a compromessi in termini di affidabilità e sicurezza, come testimonia la famiglia PRIMEFLEX for OpenStack con SUSE OpenStack Cloud lanciata di recente, protagonista al Fujitsu World Tour 2017. Basate su SUSE OpenStack Cloud 7, le nuove soluzioni consentono di eliminare le complessità e le incertezze tipiche della fase di deployment nel passaggio ad ambienti open cloud come primo passo in direzione del cloud: la tranquillità deriva dall'utilizzo di una architettura di riferimento comune. Con i nuovi PRIMEFLEX for OpenStack con SUSE OpenStack Cloud le aziende possono facilmente selezionare una configurazione di sistema precollaudata in linea con le loro specifiche esigenze, potendo ottimizzare una serie di parametri come ad esempio failover hardware e software, software-defined-networking e storage. Il nostro obiettivo è quello di accelerare la fruizione delle risorse infrastrutturali in ottica 'as-a-service', e per farlo un tassello fondamentale è la collaborazione con i principali protagonisti dell'industria IT.

**Gastone Nencini, Country Manager, Trend Micro Italia**

La Digital Co-Creation è nel nostro DNA. Sono infatti quasi 30 anni che collaboriamo con tutti i principali attori dell'industria IT per offrire ambienti di lavoro collaborativi il più possibile sicuri. Oggi più che mai, imprese e istituzioni devono scambiarsi conoscenze e competenze per creare un modello di difesa comune da un cyber crime sempre più organico, strutturato ed efficace. Il giovane hacker che agiva da solo, spinto da una volontà di rivalsa e/o esibizionismo, è un ricordo del passato. Ora agiscono organizzazioni molto ben strutturate, con finalità non solo economiche ma anche politiche e sociali, e per combatterle è necessario l'impegno di tutti. Le soluzioni che rendiamo disponibili consentono di sfruttare appieno i vantaggi offerti dalla nuova era digitale riducendo al minimo i rischi, grazie a una protezione ripartita su più livelli in tempo reale, semplice da implementare e gestire, disegnata intorno alle esigenze specifiche di ciascuna organizzazione e sempre allo stato dell'arte. La collaborazione pluriennale che abbiamo con Fujitsu si declina in molti modi e su più piani in ogni parte del mondo, Italia inclusa. Tra le collaborazioni congiunte più proficue mi piace ricordare quella con SAP, particolarmente apprezzata dal mercato italiano. La nostra soluzione Deep Security Scanner ospitata su sistemi Fujitsu esegue scansioni anti-malware e analizza in maniera molto granulare le informazioni, per identificare potenziali minacce, proteggendo tutte le principali piattaforme SAP, da SAP NetWeaver a SAP ERP, da SAP HANA a SAP Fiori e comprende la scansione antivirus del contenuto caricato negli archivi e nei database SAP MIME, l'uso delle interfacce SAP native per massimizzare prestazioni e sicurezza e la protezione contro possibili contenuti di script dannosi, che potrebbero essere incorporati o nascosti all'interno dei documenti. In un mondo sempre più interconnesso, dove le persone non sono del tutto consapevoli delle tracce che lasciano e nel momento in cui si moltiplicano i malware in grado di superare le barriere tradizionali, le risposte che bisogna dare in caso di attacco devono essere sempre più rapide ed efficaci, ed è per questo che è necessario condividere know how ed esperienze.

**smau****MILANO 24-26 OTTOBRE 2017****FIERAMILANOCITY - WWW.SMAU.IT**

# DOVE TROVI L'INNOVAZIONE PER LA TUA AZIENDA



## **SMAU ICT - SEGRETI E PROTAGONISTI DELLA NUOVA TRASFORMAZIONE DIGITALE**

Smau ICT è un evento nell'evento con un'area espositiva dedicata all'**offerta di soluzioni e servizi di grandi player** del digital e da nuove realtà hi-tech; un'area dedicata alle community ICT ed alle associazioni; un calendario di workshop su Datacenter, Infrastrutture, soluzioni di Backup, Networking, Cloud Computing, Information Security, Unified Communication & Collaboration, IoT, Big Data, Cybercrime, Business Continuity e molto altro.

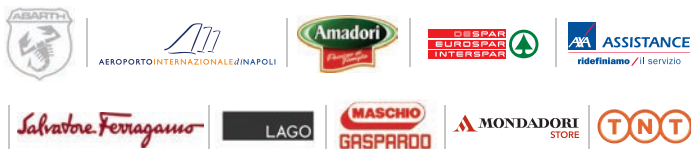
## **OPEN INNOVATION - LA GIUSTA STRATEGIA PER COMPETERE**

Lo sai che in Italia il 30% delle startup innovative è partecipata da un'impresa? Scopri i trend in atto, **incontra i protagonisti** e fatti ispirare dall'esperienza di altre aziende come la tua per scegliere la migliore strategia di Open Innovation. Tra i quali:



## **INDUSTRIA 4.0, AGRIFOOD, SMART COMMUNITIES - I MIGLIORI CASI DI SUCCESSO DI INNOVAZIONE**

Partecipa agli **Smau Live Show**, un'occasione unica di contaminazione e strette di mano tra domanda e offerta di innovazione, dove poter **conoscere le più importanti aziende** italiane e internazionali e le loro strategie di innovazione. Tra i quali:



## **SMAU DISCOVERY - IL PERSONAL SHOPPER DELL'INNOVAZIONE**

Smau Discovery è il servizio gratuito attivo 365 giorni all'anno che facilita il **matching tra domanda e offerta di innovazione**.

I visitatori possono segnalare attraverso il sito [www.smau.it](http://www.smau.it) le loro esigenze di innovazione, gli obiettivi da raggiungere o le tecnologie da implementare, lo staff Smau li metterà in contatto con le startup più innovative o con i fornitori più indicati per realizzare il progetto di innovazione.

**smau**  
academy

## **SMAU ACADEMY - FORMAZIONE GRATUITA E AGGIORNAMENTO**

Smau Academy è la piattaforma gratuita per la **formazione e l'aggiornamento professionale** della tua impresa. Accanto agli oltre 300 workshop in programma nei tre giorni di evento, Smau Academy è attiva tutto l'anno attraverso un canale iTunes e un sito web, [www.smauacademy.it](http://www.smauacademy.it), dove trovare i workshop di maggior successo del Roadshow Smau.

**CONTATTI**

+39.02.283131

INFO@SMAU.IT

WWW.SMAU.IT

# TESTING DEL SOFTWARE: UNA COSA SERIA

Numeri e considerazioni dall'edizione 2017 dell'Italian Software Testing Forum

*Paolo Morati, Ruggero Vota*

**N**on c'è dubbio che il mondo del software stia vivendo un momento storico in cui il tema della qualità riveste un'importanza, se possibile, ancora più vitale. Sia come consumatori sia come persone di business ci troviamo costantemente calati all'interno di un universo digitale guidato dalle applicazioni, che permettono di fruire ed erogare servizi critici, capaci di determinare il successo di un'azienda e di un servizio e che attivano processi organizzativi e operativi. Ecco che diventano cruciali le competenze di chi effettivamente deve 'mettere mano' al software verificandone la qualità ed effettuando quei test in grado poi di garantirne efficienza ed efficacia. Ancora una volta questo tema fondamentale è stato messo al centro dell'ultima edizione dell'Italian Software Testing Forum, la tre giorni annuale organizzata da ITA-STQB, Italian Software Testing Qualification Board (che proprio quest'anno ha compiuto 10 anni), svoltasi dal 19 al

21 giugno a Milano. Con un totale di quattrocento partecipanti alla conferenza, trenta presentazioni, cinquantotto partecipanti ai cinque tutorial e, infine, quattordici sponsor presenti nell'area espositiva.

## Crescita costante

Per comprendere l'interesse per queste tematiche **Gualtiero Bazzana**, Presidente di ISTQB® (International Software Testing Qualifications Board) a livello mondiale e di ITA-STQB, ha snocciolato alcuni numeri recenti che vedono una crescita delle certificazioni in Italia rilasciate dall'organizzazione da lui guidata. "Nel nostro Paese parliamo di una costante crescita. Dal 2008 sono stati 5.000 gli esami erogati, dei quali 1.300 nel 2016. Più di 3.000 invece i certificati ISTQB® rilasciati al 31 maggio 2017, e 300 quelli REQB®. La maggioranza di certificazioni ottenute riguardano il livello Foundation - 75% del totale - che è prerequisito per poi sottoporsi agli altri esami. Nella realtà in molti hanno successivamente deciso di proseguire il proprio percorso sui livelli Advanced e su quello Agile, con l'Italia che registra proprio una delle proporzioni più importanti in tal senso. A livello mondiale, gli esami ISTQB® svolti sono stati invece finora 700.000 con oltre 500.000 certificati rilasciati. Entro il 2019, il traguardo previsto è di superare il milione di esami. Nel contempo ISTQB® sta predisponendo un registro mondiale delle certificazioni".

Quello del testing del software è di fatto un mercato che oggi vale 60 miliardi di dollari, spiega Bazzana: "Negli ultimi tre anni ha registrato una crescita composta tra il 10 e il 12% anno su anno. Ma nei prossimi quattro è previsto che questo dato acceleri al 14,4%, un risultato che conferma l'unicum positivo del nostro comparto. Si può quindi definire il testing un mercato maturo? Nella realtà non





è una pratica nuova, ma intercetta tutte le novità tecnologiche che emergono e quindi è calata in un contesto in continuo rinnovamento”.

Ecco che, guardando ai dati del Software Quality Report presentati da Bazzana, si evidenziano i trend che influenzano in modo significativo le attività legate alla qualità, notando che oggi la spesa dedicata rappresenta circa il 35% del budget IT totale delle grandi aziende, con una crescita fortissima della test automation e ricadute in termini di ottimizzazione. Tante quindi le evoluzioni delle attività in cui le applicazioni svolgono un ruolo: “Andiamo dagli aspetti legati alla digital transformation, alla user experience e all’usability testing, per poi passare dalla security che è una delle preoccupazioni di maggiore rilevanza, nonché l’affermazione di pratiche Agile e DevOps con tutto quello che questo comporta per i processi qualitativi. Fino all’aspetto mobile che è ormai canale privilegiato di accesso anche alle funzioni business”, ha aggiunto Bazzana.

### Più opportunità

I dati dunque parlano di nuovo di un interesse crescente per il testing, con ricadute anche sull’evoluzione del portafoglio ISTQB®. “Se storicamente era strutturato in modo orizzontale, senza specializzazioni e generalista, lo schema è stato poi cambiato componendosi in tre stream. Abbiamo quindi mantenuto quello Core, affiancandogliene uno Agile e uno Specialist”. Il primo, disponibile ormai da un paio di anni come Agile Tester, è stato ampliato prevedendo ulteriori livelli di specializzazione Advanced, e in particolare uno sugli aspetti tecnici e uno su quelli organizzativi. Lo stream Specialist rappresenta invece la parte più nuova e ha l’obiettivo di rilasciare delle certificazioni verticali coprendo alcune tematiche specifiche. “Parliamo di usabilità, prestazioni, sicurezza, di tipologia di attività (come la test automation) e di dominio applicativo (partendo dal settore automotive per poi spostarsi anche su altri). Con certificazioni che sono agnostiche fronte vendor e si propongono come pratiche da declinare su ciascuna organizzazione in base alla propria particolare realtà. E sillabi, anche in italiano, disponibili gratuitamente”, ha commentato Bazzana.

### Altre novità e prossimi passi

Di recente è stata annunciata anche una novità sul fronte Requirements Engineering, con la fusione dei due schemi disponibili REQB® e IREB®, e con quest’ultimo che dal 1 ottobre 2017 sarà da considerarsi lo schema di riferimento includendo le best practice di entrambi. “Di fatto - ha spiegato Bazzana - i due schemi si erano divisi il mercato



mondiale, non garantendo quindi una copertura omogenea. La loro convergenza garantisce in ogni caso il ‘grandfathering’, quindi nessun problema per chi è già certificato REQB® o la sta ottenendo, fino al 30 settembre”. Entro i prossimi 18 mesi ISTQB® introdurrà invece anche una certificazione Mobile Application Tester, basata sulla certificazione CMAP®, e pubblicherà due nuovi sillabi relativi al performance testing e all’usability testing, mentre le verticalizzazioni riguarderanno l’automotive e l’industria del gaming e del gambling. “Riassumendo, il testing continua a dimostrarsi una pratica sempre più importante, e per questo sono necessarie nuove certificazioni, puntuali per settore e capaci di estendere al meglio le competenze di chi lavora sul software e la sua qualità”, ha concluso Bazzana.

### I commenti degli sponsor

Anche l’edizione di quest’anno è stato un successo poiché ha richiamato centinaia di specialisti dello sviluppo e del testing del software a confrontarsi sui temi di attualità del settore. Di seguito i commenti raccolti tra alcuni degli sponsor presenti all’evento.

#### ALMAVIVA

Almaviva, ISTQB Platinum Partner, segue il STF dall’esordio ed è particolarmente soddisfatta di questa edizione, in cui gli argomenti di confronto sono stati davvero numerosi e stimolanti.

Il nostro intervento in plenaria, dal titolo “DevOps: Automazione e Testing in Cortei dei Conti”, ha illustrato i numerosi efficientamenti complessivi ottenuti da CdC grazie alla soluzione proprietaria di integrazione AlmaToolBox®; il secondo intervento ha presentato il tema del “Low Code Management: a new dev(&Ops) era”, realizzando “in diretta” una

web app funzionante e con alto livello di qualità in soli 10 minuti. Tutto ciò rappresenta solo alcune delle esperienze presenti nei Center of Competence Al maviva Test Engineering e DevOps & ALM. **Paolo Antonio Zupo**, Responsabile Test Engineering - Software Engineering & Delivery Centers - Direzione Operations - Infrastructure and Application Services Al maviva

## ALTEN ITALIA

L'Italian Software Testing Forum si è rivelato anche quest'anno l'evento di riferimento nazionale sulle tematiche di Software Testing, continuando a rappresentare un'occasione fondamentale per condividere esperienze e competenze con altre realtà e professionisti del settore. ALTEN Italia ha contribuito alla settima edizione di STF in qualità di Platinum Sponsor e ha esposto la propria esperienza su tematiche importanti come quella della Test Automation e ha inoltre voluto condividere, in collaborazione con il Cliente Credit Agricole Assicurazioni, un caso di successo relativo all'esternalizzazione delle attività di Testing. STF continua a rappresentare la migliore opportunità per conosce-



re i nuovi player del settore e le novità relative al Testing, fattori che lo rendono un appuntamento annuale immancabile.

**Luca Ferro**, Financial Services Division Director di ALTEN Italia

## ASSIOMA.NET

Le parole chiave che hanno caratterizzato l'edizione 2017 dell'STF (DevOps, Continuous Testing, Cloud Testing...) denotano la piena aderenza dei contenuti del Forum al mercato attuale che, in virtù dei dettami della Digital Transformation, richiede una sempre maggior attenzione al time-to-market e alla User eXperience. Questa proposizione è coerente con il posizionamento di Assioma.net che ha adattato il proprio modello organizzativo da un tradizionale approccio waterfall ad un approccio 'Life Cycle' estendendo quindi il concetto di Software QA a un concetto di Qualità di Processo.

In questo contesto sono stati improntati i due interventi: da un lato la Test Automation, che riveste un ruolo centrale negli aspetti di Continuous Testing e di Process Automation, e da un altro le soluzioni APM che garantiscono il monitoring e il feedback utente in conformità con il modello DevOps.

**Marco Carazzato**, Software QA - BU Manager di Assioma.net

## CA TECHNOLOGIES

Incrementare la velocità e la qualità del testing applicativo è fondamentale per rilasciare app più velocemente. Le performance applicative sono uno degli elementi più importanti per garantire un'eccellente customer experience. Il Performance Test è sempre stato sinonimo di elevati costi di licenze software, di infrastruttura e destinato a pochi.

CA BlazeMeter è una soluzione SaaS che consente a tutti di realizzare immediatamente un ambiente di performance test, on demand, soltanto per il tempo necessario e quindi a costi ridotti, integrando i più noti framework open source in una soluzione di classe enterprise. L'offerta BlazeMeter è perfettamente integrata nelle soluzioni CA di Continuous Delivery per migliorare ulteriormente l'efficienza dei test e accelerare il deployment delle applicazioni.

**Simone Ginetti**, Solution Strategist DevOps - Continuous Delivery di CA Technologies

## HPE SOFTWARE

Il Software Testing Forum è uno degli eventi più affascinanti nel panorama Europeo del Software Quality Assurance. È un piacere parteciparvi ed ascoltare le esperienze delle più grandi aziende Italiane. Questo per noi di Hewlett Packard Enterprise Sof-

ware è un anno speciale perché dopo essere stati main sponsor dalla nascita dell'evento è l'ultima volta che partecipiamo. Infatti dal primo settembre ci fonderemo con Micro Focus per creare il settimo 'Pure Software Player' al mondo, uno dei primi per market share sul tema software quality assurance. Questo mondo è in rapida evoluzione. L'adozione di strategie di software delivery come il DevOps e di metodologie lean come l'Agile hanno messo in discussione il modo tradizionale di eseguire la validazione del software. Se in passato il testing era una fase ben precisa del software lifecycle adesso è molto più distribuita su tutto il ciclo di vita delle applicazioni.

**Riccardo Sanna**, EMEA Pre Sales Manager, HPE Software

## INDRA

L'evento STQB ha permesso a Indra, una delle principali società di consulenza e tecnologia in Europa e in America Latina, e pensiamo a tutti gli addetti ai lavori, di confermare l'impegno e la volontà di essere parte integrante del cambiamento dei modelli di testing e di produzione, delle organizzazioni e delle tecnologie a supporto. Un cambiamento che si sta articolando sulla base del paradigma DevOps ma che si concretizza in knowledge specializzato, in concept orientati alla sperimentazione e all'automazione ricorrente per intervenire efficacemente alle richieste di mercato.

In un periodo storico dove gli utenti sono sempre più coinvolti nelle attività di progetto, i casi di test ben progettati in sinergia con utenti, analisti e sviluppatori diventano la base per una buona automazione con potenziale estensione non solo ai test di non regressione ma anche come base e supporto per le sessioni di collaudo utente.

**David Guiducci**, Direttore Outsourcing di Indra in Italia

## MICRO FOCUS

Micro Focus ritiene che il Software Testing Forum abbia risposto alle aspettative del mercato delle aziende, attraverso i temi dell'industrializzazione del testing e l'eterno ALM.

Micro Focus si è focalizzata sull'ALM per il Mobile perché riteniamo che l'agilità richiesta alle factory sia funzionale alla richiesta di mobilità, strumento attraverso cui le aziende rendono il proprio business più 'agile' e rapido.

Per questo motivo Micro Focus ha ritenuto di dover condividere pubblicamente il caso Reale ITES, dimostrando quanto si possa fare e soprattutto quali ritorni immediati e futuri sono alla portata

delle aziende italiane. Una sessione di approfondimento tecnico ha rafforzato il messaggio Mobile, dimostrando la capacità di integrazione e allineamento della soluzione, all'interno di un processo di test manuale e/o automatico, in funzione degli obiettivi aziendali, del contesto specifico e del budget disponibile.

**Giuseppe Gigante**, I&ME Regional Marketing Manager di Micro Focus

## QUENCE

Per Quence è il quarto Software Testing Forum in qualità di sponsor poiché, fin dalla sua fondazione, nel 2014, abbiamo ritenuto fondamentale partecipare a iniziative dedicate al testing per condividere il nostro approccio alla SW quality assurance e una visione chiara e innovativa allineata alla profonda trasformazione di processi, metodologie e tool indotta dalla rivoluzione digitale. I nostri interventi da sempre orientati all'approccio metodologico, quest'anno hanno visto protagonista l'Exploratory Testing, una delle metodologie cuore dei processi DevOps.

Ci saremmo aspettati un'agenda orientata all'analisi dei nuovi trend e delle evoluzioni nel campo del testing, poiché STF, unico evento in Italia dedicato al tema, dovrebbe rappresentare un momento nel quale condensare e condividere i risultati delle molteplici iniziative realizzate a livello internazionale, sia in Europa che nel mondo.

**Mariagrazia Brunetti**, Managing Director di Quence Italia

## TXT E-SOLUTIONS

Per noi di TXT è stata la prima partecipazione al STF, anche se in realtà ci occupiamo di qualità del software da oltre 30 anni: abbiamo cominciato a muovere i primi passi nel settore aerospaziale negli Anni '80, maturando competenze tecnologiche e metodologiche in un mercato dove non è ammesso l'errore e successivamente le abbiamo esportate in altri mercati.

Il Software Testing Forum è stato un momento di confronto con aziende clienti che condividono con noi la cultura della qualità e lavorano per rafforzare il presidio della customer experience, seguendo con attenzione le evoluzioni del ciclo vita del software verso metodologie Agile/DevOps e l'evolversi delle necessità di un business sempre più mobile oriented.

**Cristiano Passoni**, General Manager at TXT e-solutions S.p.A.

# PERCHÉ IL GIORNO 2 LE AZIENDE MUOIONO

Bisogna dare sempre il massimo.

Primo Bonacina



Primo Bonacina

**A**micci del canale, ho avuto recentemente l'opportunità di leggere la lettera di Jeff Bezos, CEO di Amazon, agli azionisti e mi ha colpito la seguente frase: "Il Giorno 2 equivale all'immobilismo. Ed è seguito da irrilevanza, poi da un declino straziante e doloroso. E infine dalla morte. Ecco perché deve essere sempre il Giorno 1". Anche nel libro di Andrew Grove, ex CEO di Intel, dal titolo "Only the Paranoid Survive" si sostiene che il mondo è di proprietà degli ossessionati, ovvero di coloro che si comportano come se fosse sempre il 'Giorno 1', come se non potessero avere mai un attimo di respiro.

## MAI ABBASSARE LA GUARDIA

Il 'Giorno 1' è il giorno della start-up, di quando dai il massimo, di quando non ti rilassi un momento, di quando non pensi, compiacente, ce l'ho fatta. Eppure la tentazione di passare dal Giorno 1 al Giorno 2 è altissima: non si può sempre vivere in paranoia. Il Giorno 2 è più sereno e bello. Ma, secondo Jeff Bezos, il Giorno 2 è il giorno che precede la fine, l'inizio del lento ma inesorabile declino. E allora, amici del canale, come può evitare un'organizzazione di cadere nel Giorno 2? Come si può mantenere il livello di vitalità del Giorno 1, soprattutto quando l'organizzazione raggiunge dimensioni importanti? Una domanda così complessa non può avere risposta semplice. Ci sono infatti diversi elementi, molteplici percorsi e innumerevoli insidie da considerare. Non posso dire di conoscere la risposta definitiva, però ci possiamo provare. Ecco alcuni elementi fondamentali per la 'difesa del Giorno 1': ossessione per i clienti; visione critica delle deleghe e dei processi; adozione entusiastica dei trend; processi decisionali estremamente veloci.

## L' 'OSSESSIONE' PER I CLIENTI

Sono molti i modi in cui un'attività commerciale può avere successo: potete scegliere di focalizzarvi sui competitor, sul prodotto, sulla tecnologia, sul modello di business e altro ancora. Tuttavia, avere un'attenzione quasi ossessiva per il cliente è la migliore strategia per proteggere il livello di vitalità del Giorno 1. Perché? Fondamentalmente perché i clienti sono sempre splendidamente, direi meravigliosamente, insoddisfatti, perfino quando si dichiarano contenti e l'attività va a gonfie vele. Anche se non ne sono consapevoli, vogliono sempre di più, e il vostro desiderio di accontentarli vi porterà a escogitare per loro soluzioni sempre nuove.

## NON CONFONDERE I MEZZI CON IL FINE

Man mano che le organizzazioni si espandono e diventano più complesse, tendono a sviluppare un numero sempre maggiore di processi. Il problema nasce quando tutto viene delegato ai processi. Processi di qualità sono certamente necessari per servire al meglio i clienti. Ma se non fate attenzione, i processi stessi diventano i protagonisti della commedia che va in scena. Questo è tipico di organizzazioni di grandi dimensioni, dove spesso si delega al processo il

risultato che si vuole ottenere. Così, per essere sicuri che il processo sia quello giusto, si perdono di vista gli obiettivi. Vale sempre la pena chiedersi se siamo noi ad avere in pugno il processo o è il processo ad avere in pugno noi! Vedrete che sarà più facile trovare la seconda situazione in una società che vive il Giorno 2. Ecco un esempio: si delega alle ricerche di mercato e ai sondaggi la comprensione delle esigenze dei clienti, il che è una situazione particolarmente pericolosa quando state inventando o progettando nuovi prodotti da lanciare. Sia chiaro: non sono contrario ai sondaggi. Ma quello che voi detentori di un prodotto o di un servizio siete tenuti a comprendere è il cliente, dovete vivere la sua prospettiva e amare ciò che fate. Solo in un tale contesto i test o le indagini di mercato potranno essere d'aiuto.

### ABBRACCIARE I TREND

Il mondo che vi circonda potrebbe spingervi nel Giorno 2 se non adottate in tempi brevi nuovi trend efficaci. Combatterli significherebbe battersi contro il futuro. Abbracciarli invece potrebbe corrispondere ad avere il vento in poppa. Non è difficile identificare questi grandi trend, ma stranamente può risultare molto difficile per una grande organizzazione riuscire ad adottarli. Si è parlato tanto di cloud, ma ci sono voluti anni. Si è parlato e si parla tanto di IoT, ma ci vorranno anni. Troppi. E adesso siamo nel mezzo di trend importante come il machine learning e l'intelligenza artificiale che aprono frontiere inesplorate. Per quanto non sia sempre evidente, il machine learning avrà un forte impatto e migliorerà molte attività in modo silenzioso ma decisivo.

### DECIDERE VELOCEMENTE

Di sicuro, le organizzazioni del Giorno 2 prendono decisioni di qualità, ma lo fanno con lentezza. Se si vuole mantenere alto il livello di energia e di dinamismo del Giorno 1, bisogna fare in modo che decisioni di qualità siano prese in tempi brevi. Si tratta di un processo facile per le start-up ma davvero complesso per le organizzazioni di grandi dimensioni. La rapidità è un punto centrale nel business, senza considerare che un ambiente di lavoro in cui le decisioni vengono prese in tempi brevi è più gradevole. Certo, non possiamo avere risposte a tutto, ma possiamo fornire qualche consiglio. Eccone alcuni. Mai usare un approccio unico per tutti i processi decisionali: molte decisioni sono reversibili, sono strade a doppio senso. Per questo tipo di decisioni si può utilizzare un processo semplificato. La maggior parte delle decisioni andrebbe presa avendo a disposizione all'incirca l'80% delle informazioni che si desiderano, se aspettate di averne il 95% quasi sicuramente rallenterete il processo. Si è tanto parlato di 'management by consensus', ovvero cercare sempre l'unanimità. Però agire non significa trovare necessariamente un accordo. È importante riconoscere per tempo i problemi di 'disallineamento' nel team e cercare subito di adottare provvedimenti. Talvolta i team hanno obiettivi diversi e visioni differenti, e non saranno discussioni e meeting a fornire la soluzione. Senza un'escalation del confronto, le decisioni verranno prese dal più forte o dal più paziente o dal più cinico. Il processo decisionale per esaurimento - per la serie 'mi hai sfinito' - è terribile, lento e devitalizzante. Molto meglio aprire un confronto.

### CONCLUDENDO

Amici del canale, ogni giorno, verrete messi alla prova su questi principi. Ricapitolando: vi siete concentrati solo sulla qualità delle decisioni o siete consapevoli anche della velocità con cui tali decisioni sono state prese? Il vento dei trend attuali spira a vostro favore? State sfruttando le deleghe e i processi o le state subendo? E, cosa fondamentale: state riuscendo a soddisfare a pieno le esigenze dei vostri clienti? Ricordate che possiamo avere gli obiettivi e le capacità di una grande organizzazione mantenendo lo spirito e il cuore tipici di una piccola società. Ma per farlo dobbiamo davvero volerlo!

**Primo Bonacina** si occupa d'informatica dal 1984. Ha lavorato con ruoli di responsabilità per diverse aziende, tra queste: 3Com, Tech Data, Magirus (ora Tech Data), 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](http://www.primobonacina.com)).

# QUALE STRATEGIA IOT? CONSIGLI PER I CIO

Premesso che a guidare l'approccio all'Internet delle cose non sarà sempre il Cio, ecco alcuni consigli di Gartner che saranno utili ai leader dei departmenti IT. Le parole chiave sono velocità, visione, obiettivi, leadership e... compromessi.

*Michele Ciceri*

**Q**uale strategia per l'IoT? Cosa è consigliabile per le organizzazioni IT che approcciano l'Internet delle Cose? Cosa dovrebbero fare i CIO e per ottenere i migliori risultati e non deludere le aspettative? Con l'aiuto degli analisti di Gartner proviamo a indagare l'argomento dal punto di vista prettamente IT per individuare i punti di riferimento di una corretta strategia.

## Una strategia 'vivente' per l'IoT

L'Internet delle cose (IoT) è un dominio caratterizzato da una rapida innovazione sia imprenditoriale sia tecnologica e, in quanto tale, richiede una strategia 'vivente', regolarmente aggiornata sulla scia di esigenze aziendali e tecnologie in continua evoluzione. Questo è un primo punto chiave che i CIO e il loro staff devono considerare quando definiscono o aggiornano le proprie strategie di IoT. Le analisi di Gartner rivelano che oggi le aziende si stanno spostando dai concetti teorici all'IoT po-

tenziale alle implementazioni IoT reali, con benefici quantificabili sia interni sia esterni. Le organizzazioni stanno cominciando ad abbassare i costi attraverso oggetti internet-enabled e a generare nuovi flussi di ricavi tramite i dati dei clienti connessi. L'IoT influisce su diversi aspetti del business: operazioni, customer engagement, modelli di business ed ecosistemi di partner. In diversi casi si utilizza l'IoT per personalizzare prodotti e servizi e ottenere ulteriori informazioni sui propri clienti. La monetizzazione dell'investimento in IoT è un aspetto chiave e tra i più innovativi perché introduce nuovi modelli di partnership e di business finalizzati a generare nuovi introiti. Altro tema importante è quello della professionalità: droni, chioschi, sensori basati su apparecchiature, dispositivi di tracciamento, robotica e altri oggetti abilitati a Internet richiedono nuovi set di skill ed esperienza tra la forza lavoro. In alcuni casi, questo richiede un nuovo training delle risorse umane. In altri, richiede l'estensione delle competenze esistenti, per esempio all'analisi e alla sicurezza da applicare in area IoT.

## Visione e velocità

Una visione d'impresa dovrebbe rispondere a due domande fondamentali: dove giocheremo? E come vinceremo? La strategia IoT di un CIO dovrebbe essere basata su una visione del business digitale che comunica ciò che significa IoT per il business e fornisce gli obiettivi che definiscono il successo della strategia stessa. Di norma la visione d'impresa risulterà relativamente stabile, viceversa le strategie IT che supportano tale visione probabilmente evolveranno piuttosto rapidamente in risposta ai mutevoli fornitori e tecnologie.



La velocità è un problema. In un dominio veloce come l'attività digitale, alcune organizzazioni non avranno una visione stabile di business per più anni; ciò è più che normale, le modifiche nella visione sono uno dei driver per rinfrescare la strategia. Inoltre, le capacità abilitate dalla tecnologia IoT si ripercuoteranno in un cambiamento della visione aziendale, consentendo nuovi modelli di business, soprattutto a lungo termine. Allo stesso modo emergono nuovi ecosistemi e concetti come Industria 4.0. La strategia articolata dall'organizzazione IT potrà affrontare alcuni, ma non certamente tutti, gli elementi della strategia aziendale; i dettagli precisi dipenderanno dal ruolo svolto dall'IT e dalla sua relazione con il business.

Anche una visione incompleta può guidare una strategia valida (per esempio, un'organizzazione potrebbe ritenere che ci saranno probabilmente molte potenziali opportunità che potrebbero derivare dall'analizzare o vendere dati operativi e di utilizzo dai loro prodotti). Anche se non è immediatamente chiaro quali sono tutte queste opportunità, questa visione potrebbe suggerire una strategia concreta per incorporare la rilevazione e la raccolta di dati in nuovi prodotti e per investire in una migliore capacità di data scientist finalizzata a trovare la maniera di sfruttare tali dati.

### A guidare non sarà il CIO

Secondo Gartner, la creazione di una strategia IT in assenza di una strategia aziendale non è raccomandata, anche se a volte è necessario agire in questo modo. Se non esiste una chiara visione di business digitale, occorre definire alcune ipotesi di base di business digitali in modo da poter sviluppare una strategia. Questo richiede esercizi di ideazione per capire come ne può trarre beneficio l'azienda. Le idee possono essere generate in molti modi: concorsi, workshop, brainstorming, hackathon, incubatori interni, eventi e così via. Il CIO non guiderà sempre la visione aziendale di IoT (anche se alcuni lo fanno), ma è importante per il leader IT essere un contributore proattivo ad essa. Un coinvolgimento insufficiente può portare l'organizzazione alla deriva, con il rischio che i progetti vengano consegnati a fornitori di servizi esterni, lasciando solo un piccolo ruolo per l'IT aziendale.

### Imparare dai più bravi

La chiave del successo dell'IoT è nella velocità e nell'agilità con cui si acquisiscono le tecnologie e i metodi di implementazione corretti. Un grande aiuto in questa fase di acquisizione e apprendimento lo possono dare le best practice a livello globale. La

geografia non è un problema: mentre le soluzioni IoT sono molto simili tra loro (e mentre le storie di successo locali possono spesso servire come blueprint globalmente), non importa che ci siano anche molte variabili. Vero che le sfide, i requisiti e le velocità di adozione per il business variano in base a regioni, regolamenti governativi, dimensioni aziendali, tipo di industrie verticali o risorse tecnologiche e funzionalità. Ma il modo in cui le soluzioni IoT vertical-specific differiscono tra le geografie è indifferente e ugualmente importante per le imprese per rifinire le strategie IoT globalmente con distinzioni regionali.

### Costo o agilità, ma non entrambi

La maggior parte delle strategie IT si basa su uno spettro compreso tra due estremi: centralizzati, per cui l'organizzazione tenta di definire una strategia globale unica che si applica a tutti; e decentralizzati, in base alle quali iniziative separate o unità di business sono responsabili della propria strategia. Per esempio, una strategia centralizzata potrebbe tentare di identificare obiettivi, tecnologie e principi che tutte le unità aziendali avrebbero impiegato; una strategia decentralizzata consentirebbe ad ogni unità aziendale di prendere decisioni autonome. Una strategia decentralizzata è implicita in alcuni approcci allo sviluppo, come l'IT bimodale, in cui i singoli gruppi di prodotti hanno un'autonomia significativa.

Il tipo di strategia deve essere adeguato ai risultati aziendali desiderati e, in pratica, il compromesso chiave è di solito tra costi e agilità. Una strategia centralizzata ben implementata offre solitamente il costo più basso in quanto assicura la coerenza della tecnologia, dell'architettura, delle competenze, degli approcci e così via. Una strategia decentralizzata comporterà più sfide di integrazione e probabilmente implica significativi sforzi futuri per razionalizzare la tecnologia e le decisioni aziendali incoerenti quando IoT diventa più maturo. Tuttavia, il tempo necessario per comprendere le esigenze di tutti (supponendo di sapere che cosa sono), oltre ai compromessi inerenti alla strategia centrale, tende a ridurre l'agilità e soffocare l'innovazione. In generale, dice Gartner, le organizzazioni che privilegiano l'innovazione al di sopra dei costi dovrebbero considerare diverse strategie decentralizzate e le organizzazioni che cercano di ridurre al minimo i costi dovrebbero mirare alla parte più centralizzata dello spettro delle opportunità. Tuttavia, data la relativa immaturità dell'attività commerciale, della tecnologia e dell'architettura degli IoT, anche la strategia centralizzata non può eliminare il rischio

di importanti costi di razionalizzazione futuri. Potrà succedere che molte organizzazioni fonderanno strategie decentralizzate e centralizzate in funzione delle diverse aree di IoT (per esempio con strategie di IoT individuali per unità aziendali autonome integrate da una strategia separata per l'integrazione e servizi IT centralizzati per supportare le esigenze delle unità di business).

Alla luce di questo, i CIO dovrebbero fare due cose importanti: determinare quante strategie di IoT sono necessarie; miscelare approcci strategici centralizzati e decentrati, a seconda del valore che le diverse aree del business collocano sul costo e sull'agilità.

### Scegliere il giusto compromesso

Anche nell'IoT, come in molti altri settori, si presentano gli inevitabili compromessi tra velocità di sviluppo, costo e qualità. In generale, però, le organizzazioni possono avere solo due di questi tre elementi e, a seconda dei due che vengono scelti, avere un diverso approccio alla creazione e all'attuazione della strategia. Le best practice raccolte da Gartner testimoniano che per i CIO è consigliabile avere un focus su due dei tre parametri, e non tentare di ottimizzare tutti e tre.

L'imaturità dell'IoT comporta spesso l'impossibilità di raggiungere una strategia stabile, a lungo termine e di alta qualità a basso costo; quindi se un'organizzazione è già esposta sul fronte dei costi e del rischio, allora l'opzione migliore potrebbe essere quella di ritardare gli investimenti di grandi affari e tecnologia maturi.

La necessità di soluzioni rapide e poco costose di IoT suggerisce di concentrarsi su strategie di IoT molto piccole, agili, a basso costo, 'abbastanza buone', in cui nessun progetto è abbastanza sostanziale per essere molto costoso e scelto in modo che il ritorno sugli investimenti sia rapido. Questo approccio si adatta bene alle strategie decentrate insieme ai

processi di sviluppo, come ad esempio l'IT bimodale. Se un'organizzazione sta tentando di sviluppare rapidamente una strategia di IoT su larga scala, ma anche di ottenere una qualità elevata e un basso rischio, allora è probabile che sia un processo intensivo di lavoro che coinvolge molte parti interessate e quindi sarà costoso. Le organizzazioni che mirano a questo obiettivo dovrebbero probabilmente considerare l'esternalizzazione di una parte o di tutta la strategia per accedere rapidamente a un numero sufficiente di personale qualificato.

### Descrivere la strategia in 5 dimensioni

Ci sono molti modi per definire una strategia, ma dalla prospettiva di un'organizzazione IT, un approccio utile secondo Gartner è quello di individuare cinque sezioni, ognuna delle quali risponde a una domanda chiave.

**Ambito.** A quale parte dell'organizzazione si applica la strategia? Ogni strategia dovrebbe essere chiaramente definita non solo in termini di tempi ma anche di copertura organizzativa.

**Domanda.** Qual è la strategia necessaria per la fornitura e come sarà misurato il suo successo? Qui si tratta di inquadrare le questioni relative alla tecnologia e alla domanda di business.

**Fornitura.** Quali strumenti, tecnologie, funzionalità, architetture, standard, processi e partner dovrà fornire l'organizzazione? Dove sono le lacune basate sulle attuali capacità? Quali risorse saranno necessarie per attuare la strategia?

**Governance.** Chi possiede la strategia, la dirige, finanzia e così via? Qual è il processo di aggiornamento della strategia? Quali nuove strutture organizzative saranno necessarie per attuare la strategia? Per esempio, ci sarà un comitato direttivo o un centro di eccellenza di IoT (COE)?

**Gestione del rischio.** Quali sono i rischi e i problemi di alto livello riferibili a questa strategia, in cui sono necessarie politiche o tecnologie coerenti che attraversano più progetti? La sicurezza, l'intervento normativo e la privacy potrebbero essere argomenti trattati in questa sezione.

Come scrivere la strategia? Una strategia non è un piano, dice Gartner, e in genere impatta la direzione per più progetti o prodotti. In un documento di strategia è consigliabile evitare eccessivi dettagli tecnologici o di implementazione perché il pubblico dei lettori sarà business oltre che di IT. Per esempio, non è necessario che un documento di strategia definisca quali prodotti e tecnologie specifici verranno utilizzati, ma può essere appropriato per il documento identificare che sarà necessario selezionare una tecnologia standard per qualche scopo.





Non esistono linee guida assolute, ma i documenti di strategia dovrebbero essere generalmente abbastanza sintetici (diciamo da poche pagine a un massimo di venti). Una strategia di IoT in genere individua la necessità di documenti secondari, che non devono essere parte della strategia stessa ma sono identificati come risultati della strategia. La maggior parte delle strategie genererà una o più roadmap o piani di progetto che illustrano come sarà implementata la strategia.

### Identificare le Big Rocks

Alcune decisioni e alcuni temi saranno fondamentali, vale a dire che avranno implicazioni di lunga vita e sostanziali per più prodotti o progetti di IoT e maggiori capacità di generare business digitali. È molto utile evidenziare tali 'grandi rocce' nella strategia in modo che le loro implicazioni possano essere riesaminate e concordate.

Un esempio è rappresentato dai vincoli. La selezione di determinati fornitori o tecnologie può avere importanti implicazioni per le soluzioni IoT. Quindi, per esempio, la selezione di alcune reti a bassa intensità (LPWAN) può implicare che le 'cose' non dispongono di larghezza di banda sufficiente per eseguire aggiornamenti firmware over-the-air, in modo che l'attività potrebbe non essere in grado di modificare le funzioni una volta che i prodotti si spediscono. Le selezioni dei fornitori sono sempre discriminanti, sia per le tecnologie di cui sono portatori sia per le capacità o perché trascinano con loro un ecosistema di partner.

Un altro esempio è dato dalle dipendenze critiche. L'IoT comunemente comporta una combinazione di attività fisiche di lunga durata, come pompe, motori, veicoli, ma viene implementata utilizzando tecnologie e fornitori che hanno una durata di vita inferiore a quella dei prodotti. Quindi, per esempio, potrebbe essere relativamente facile modificare uno strumento di analisi di IoT, ma è molto più difficile modificare una decisione sulla piattaforma IoT, poiché quest'ultima potrebbero comportare notevoli modifiche di software e firmware. Occorre dunque evidenziare situazioni in cui la sostituzione di venditori o tecnologie potrebbe essere costosa e complessa.

Ci sono poi i rischi inevitabili. Possono esistere situazioni in cui non è disponibile una buona scelta del fornitore o della tecnologia. Per esempio, ci sono molti piccoli e innovativi fornitori nello spazio IoT, e ci possono essere casi in cui non esiste un fornitore completo per le capacità necessarie. Certo l'obiettivo di un documento di strategia non è quello di identificare esattamente quali fornitori

saranno scelti, ma sarebbe utile sottolineare che le scelte in alcune aree sono probabilmente tattiche e potrebbero comportare un rischio di sostanziali costi di sostituzione futuri.

I pilastri strutturali. Alcune decisioni architetturali hanno ampie implicazioni sulla funzionalità e sulla flessibilità del sistema e possono essere difficili da modificare. L'obiettivo è quello di assicurare, per quanto possibile, che gli autori della strategia non si sentano porre la domanda 'perché non mi hai detto che sarebbe accaduto?' da parte di clienti arrabbiati o dell'IT.

### Obiettivi chiari e leadership

Molte strategie omettono un elemento chiave, la definizione del successo, che dovrebbe idealmente essere quantificato così da poterlo misurare. L'obiettivo della strategia IoT attuata dall'IT dovrebbe essere ricavato dalle visioni complessive IoT e digitali dell'azienda. Però l'obiettivo non è necessariamente quello di fornire soluzioni concrete di IoT costituite da hardware e software. È già abbastanza ragionevole definire una strategia il cui obiettivo è quello di scoprire le opportunità in campo IoT; in tal caso, la strategia potrebbe comportare l'ideazione di progetti pilota, indagini di clienti, hackathon e così via e avere un solo risultato finale, che è una relazione.

È altrettanto importante che la strategia di IoT aziendale abbia un leader forte che si prenda la responsabilità del suo successo (o di più leader nel caso di un'organizzazione con strategie multiple) perché senza questo, i contributi dell'organizzazione IT alla strategia sono destinati a fallire. Le indagini di Gartner suggeriscono che la situazione della leadership è migliorata, ma in alcuni dei casi analizzati è proprio la mancanza di leadership la vera barriera. Chi deve essere il leader? Non esiste un singolo ruolo adatto alla definizione di una strategia di IoT. Le indagini di Gartner mostrano che almeno nove diversi ruoli si fanno carico di questo compito. Più frequentemente è il CEO, poi il CIO, poi il responsabile marketing (CMO) e il CTO. Da una prospettiva di innovazione, nota Gartner, è meglio scegliere un leader che abbia la responsabilità di combinare l'innovazione commerciale e tecnologica, come un Chief Digital Officer (CDO), se l'organizzazione ne ha uno.

#### Fonti

*Nell'articolo si fa riferimento alle ricerche degli analisti Gartner: Nick Jones, Mark Hung, Ted Friedman, Sanjit Ganguli, Erik T. Heidt, Venecia K Liu, Tracy Tsai.*

# UN LABORATORIO APERTO ALLA R&S DELLE AZIENDE

Il Distretto Ligure delle Tecnologie Marine grazie al cloud apre la nuova infrastruttura HPC. Tutti i servizi a disposizione delle imprese.

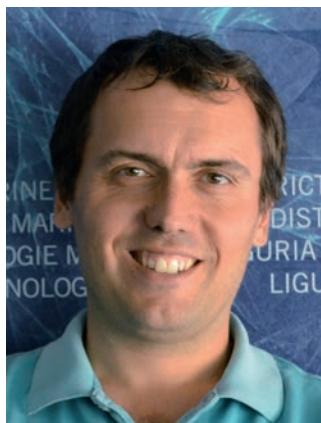
*Davide Marini\**

**P**iù di cento progetti realizzati, che hanno portato sul territorio risorse economiche per oltre 100 milioni di euro, oltre 100 aziende associate, Enti di Ricerca, Università nonché la presenza di diritto di un rappresentante della Marina Militare Italiana indicato dal Ministero della Difesa nella governance. Ecco un sintetico colpo d'occhio sul Distretto Ligure delle Tecnologie Marine (d'ora in poi anche Dltm), del quale vi invitiamo a vedere il dettaglio delle attività sul nostro sito [www.dltm.it](http://www.dltm.it) o sulla nostra pagina Facebook.

Quale infrastruttura non solo a supporto delle sue molteplici attività, il Dltm ha inoltre recentemente acquisito un'innovativa infrastruttura di Supercalcolo HPC (high performance computing) aperta all'interazione nei contesti di cloud computing con i più diversi soggetti. È intenzione infatti del Distretto Ligure delle Tecnologie Marine favorire anche il rinnovamento e lo sviluppo tecnologico delle aziende, in particolar modo delle PMI, e di competitività da spendersi anche nella partecipazione a bandi di progetto nazionali ed europei.

## La nuova infrastruttura

Tre gli elementi fondanti della nuova infrastruttura di Supercalcolo entrata recentemente in produzione. Prima di tutto l'architettura HPC che offre una potenza di calcolo parallelo superiore ai 18 TFlops, formata da più di 500 core fisici e 1 TB di RAM complessiva e con strutture di interconnessione tra nodi altamente performante; a questa è stata poi affiancata un'architettura Cloud Computing, composta da un totale di 240 core fisici e 1,5 TB di



*Davide Marini, IT Manager  
Distretto Ligure delle Tecnologie  
Marine*

RAM complessiva e basata sulla piattaforma Cloud di Microsoft (Windows System Center e Azure pack).

Infine due sistemi di storage tra loro interconnessi: uno, da 21 TB, per l'HPC e uno per il Cloud 'misto' formato da 55 TB e 3,9 TB di memorie flash SSD. Con questa infrastruttura, Dltm desidera venire incontro alle esigenze di crescita di quelle PMI che non possono permettersi i costi legati all'implementazione di infrastrutture IT estremamente complesse da mantenere nel tempo, sia in termini di know-how necessario che di licenze. In particolar modo, oggi, più che mai, le aziende del settore privato devono possedere

strutture informatiche estremamente leggere ed efficienti, ottenendo al contempo il massimo risultato e l'ottimizzazione delle risorse. A questo proposito, si profilano sempre più nitide all'orizzonte le nuove e allettanti opportunità offerte dai servizi di cloud computing.

## I servizi cloud

Sul fronte cloud computing, più nel dettaglio, Dltm attraverso il proprio Cluster HPC offre alle aziende la potenza di calcolo necessaria alla risoluzione dei principali problemi di: simulazioni avanzate nel campo della fluidodinamica, idrodinamica, calcolo strutturale, rendering 3D, modelli numerici, previsioni meteo, e altri campi di applicazioni 'high compute consuming'; gestione, analisi e visualizzazione di grandi moli di dati (big data & analytics); e l'esecuzione di algoritmi genetici e di machine learning. Tramite la piattaforma cloud, si offrono inoltre servizi di Software-as-a-service mettendo a disposizione



I laboratori del Distretto Ligure delle Tecnologia Marine

applicativi in modalità 'pay per use' integrati nella piattaforma e realizzati nativamente in logica Web e quindi ottimizzati per l'erogazione via Internet. A questi si aggiunge anche la parte di Infrastructure-as-a-service che rende disponibile risorse hardware attraverso macchine virtuali. Queste rappresentano il livello di astrazione tramite il quale l'utente può configurare la propria infrastruttura a un livello di granularità molto fine adattandola alle proprie esigenze nel modo più opportuno. Sempre grazie la propria infrastruttura cloud, Dltm si sta avvicinando all'IoT (Internet of Things) e quindi alla fabbrica 4.0 proprio perché il cloud computing, attraverso le sue caratteristiche più tipiche quali elasticità, scalabilità, potenza ed economicità, sta sostanzialmente abilitando l'IoT. Uno dei motivi per implementare e sostenere il collegamento stretto tra cloud computing e l'IoT risiede nel fatto che la tecnologia dei 'dispositivi intelligenti' è ancora nella sua fase pionieristica ed è largamente sviluppata da imprese innovative 'born-in-the-cloud'. L'aspetto principale che rende così interessante il connubio 'cloud-IoT' è sicuramente la quantità di dati che l'IoT è in grado di generare, che possono essere analizzati al fine di trarre conclusioni rilevanti sugli utenti, le tendenze del mercato e così via; abilitando un ulteriore collegamento al tema big data & analytics. Ed è qui che l'IoT viene naturalmente sorretto dalla potenza e la flessibilità che solo un'infrastruttura di cloud computing può offrire.

### I servizi dei laboratori

Dltm, attraverso il laboratorio HPC e il laboratorio NAVE (dove si svolgono le attività di ricerca sulle tematiche misure, progettazione e simulazione avanzata) mette a disposizione le migliori tecnologie hardware e software all'avanguardia per la simulazione numerica e un pacchetto completo di soluzioni per la simulazione avanzata di fenomeni fluidodinamici, strutturali, acustici e termici (con li-

cenze commerciali) basato sulle seguenti soluzioni: Ansys Suite (CFD e Mechanical); MSC Suite (Nastran, Patran, Marc, Fatigue, e altre); CD-Adapco (Starccm+); Numeca (Fine Marine) e OpenFOAM. In partnership con Università e aziende del settore, vengono inoltre offerti servizi di assistenza e consulenza curati da esperti nelle aree delle simulazioni fluidodinamiche CFD di uno scafo e sue appendici per calcolare curve di resistenza, sink e trim dinamico, seakeeping e delle attività di supporto per la progettazione di architetture IT complesse.

Il Centro di Supercalcolo HPC e Cloud Computing in dettaglio mette a disposizione: risorse calcolo HPC a consumo ('pay per use') nelle due modalità di utilizzo software a richiesta dell'utente e software già installati e configurati con le relative licenze commerciali. Servizi di Cloud Computing: virtual machine (VM) personalizzate basate su sistema Windows Server 2016 (senza limiti di licenze) o distribuzione Linux; backup dei dati e disaster recovery. Servizi di housing di infrastrutture HPC e/o IT.

### Supporto alla progettualità

Recentemente Dltm ha stipulato una convenzione con la società Servizi Finanziari per l'Industria - SE.F.IND. srl che permette alle realtà associate di usufruire di un servizio ancora più completo di consulenza per agevolazioni fiscali e il finanziamento di attività di ricerca e sviluppo su bandi nazionali. Molti i vantaggi a disposizione dei soci grazie a questo accordo: analisi delle fonti di finanziamento su fondi ministeriali (Mise e Miur); attività 'success-fee' senza corresponsione di anticipo a copertura spese; valutazione preliminare dei criteri di pre-valutazione di fattibilità; presentazione economico-finanziaria (riclassifica di bilancio, scoring, ecc.) completa di tutti gli allegati e relazioni; supporto alla attività in itinere, dal contratto alle verifiche finali; analisi degli strumenti agevolativi fiscali per le attività di ricerca e sviluppo.

Tale iniziativa si inserisce nelle già attive iniziative di progettualità che Dltm supporta per favorire la partecipazione dei soci anche ai bandi europei, individuando le migliori opportunità di finanziamento. Tutte queste innovazioni impongono poi anche un'adeguata attività di formazione che Dltm ha articolato in tre aree corsi distinte: Informatica Avanzata; Innovazione e Spirito Imprenditoriale; Progettazione Nautica/Navale. Per maggior informazioni su tutte le nostre attività: dltm.it.

*\*IT Manager Distretto Ligure delle Tecnologie Marine*

# INCIDENT RESPONSE E CONTROLLO DELL'INTERA INFRASTRUTTURA

Perché una strategia di risposta agli incidenti non può fare a meno di un controllo totale delle risorse IT aziendali.

*A cura della redazione*

Oggi che i disservizi dei sistemi informatici e la violazione dei dati portano a danni ingenti a numerose aziende, la capacità di agire tempestivamente in caso di incidente informatico risulta sempre più essenziale. Tuttavia le strategie di prevenzione e risoluzione di tali incidenti si rivelano spesso poco efficienti e inefficaci perché da un lato manca la visione d'insieme sull'infrastruttura IT e dall'altro il tempo per dedicarsi allo studio di un piano di interventi che tutti sperano di non dover mai applicare. Con G DATA Total Control Business le aziende riprendono il controllo.

Per definizione, pensare a come gestire un'incidente informatico significa riflettere su cosa fare nel peggiore dei casi. Un argomento scomodo, poiché richiede di uscire dalla propria 'comfort zone' e

quindi, soprattutto per le aziende di piccole e medie dimensioni, di non cullarsi più nell'illusione di essere un obiettivo di scarso interesse per i cybercriminali; mentre i team IT devono capire che una verifica della resilienza dell'infrastruttura contro eventuali minacce può mettere il loro operato in cattiva luce. Comunque sia è ormai il tema dell'Incident Response e del controllo dell'intera infrastruttura IT è un argomento che deve essere affrontato. L'abitudine ad adottare strategie di sicurezza adeguate solo a posteriori di un danno va abbandonata perché, secondo alcuni osservatori dei fenomeni di cyber criminalità, esistono ormai solo due tipologie di aziende: quelle che sanno di aver subito una violazione e quelle che non lo sanno.

## Identificare rischi e scenari

Un punto di partenza per l'analisi dei rischi possono essere le nuove normative (una su tutte il GDPR) che prevedono un innalzamento generale del livello di sicurezza in azienda, ma che non sono certamente esaustive: la conformità alle normative non esclude che si subisca una violazione o compromissione dei sistemi informatici, al contrario. Spesso si fa il minimo indispensabile per essere in regola con gli adempimenti richiesti, ma si lasciano scoperti altri fronti: le ondate ransomware degli scorsi mesi hanno rappresentato decisamente un brusco risveglio per numerose organizzazioni.

Un'infezione ransomware porta spesso caos e confusione nell'operatività quotidiana. In molti ambienti moderni non esistono o quasi procedure di fall-back e recovery che non si basino su tecnologie IT. Se forse alcune organizzazioni possono tornare a carta



© aytuncoy/lum - Fotolia.com

e penna per garantire un minimo livello di servizio, sebbene ad un ritmo molto più ridotto, per la maggioranza delle realtà ciò è impossibile.

Sviluppare strategie di Incident Response che prevedano un back-up dei dati e dei sistemi rilevanti su altre macchine e la tutela dei sistemi di fall-back è essenziale per reagire al meglio a questo tipo di incidenti.

### Un nuovo parametro: Maximum Tolerable Downtime

Lo scenario 'worst case' deve anche contemplare il tempo massimo di disservizio tollerabile (MTD - Maximum Tolerable Downtime), un concetto che trova origine nel risk management e che ha un impatto diretto sulla strategia di risposta a eventuali incidenti. L'MTD varia a seconda del tipo di attività svolta dall'organizzazione: nei laboratori d'analisi afferenti al pronto soccorso, per esempio, il downtime tollerabile è vicino a zero, poiché i risultati delle analisi vanno forniti in pochi minuti. In aziende orientate alla produzione e vendita di prodotti o servizi, l'MTD può essere definito anche come tempo massimo dopo il quale l'indisponibilità di un servizio può impattare sulle vendite, un dato che può variare sensibilmente di stagione in stagione. Occorre quindi una panoramica completa degli asset critici e dell'infrastruttura IT: senza sapere quali servizi e quali macchine sono da considerare di rilevanza critica e quindi quali parti della rete richiedono un'attenzione speciale, una qualsiasi strategia di Incident Response è destinata a fallire. Per condurre analisi sui processi di rete e sui sistemi essenziali è necessario concedersi tempo, che non sempre è appannaggio del responsabile IT, spesso fagocitato dal daily business reattivo a fronte delle minacce provenienti dall'esterno.

### Strumenti di sicurezza integrata

All'analisi dei rischi infrastrutturali interni bisogna abbinare una verifica delle opportunità di infiltrazione che la nostra infrastruttura offre ad attaccanti esterni. I cybercriminali mirano in genere a ottenere un vantaggio tattico/strategico (per esempio usando i sistemi IT di un'organizzazione ignara per sferrare attacchi altrove) e/o economico (furto di dati e segreti industriali, attacchi ransomware, danni d'immagine all'organizzazione per favorire la concorrenza e altro ancora). Come abbiamo visto, per proteggersi in modo efficace e proattivo non basta un antivirus, ma è necessario avvalersi di strumenti di sicurezza integrati che riconsegnino allo staff IT la piena visibilità e quindi la gestibilità dell'intera infrastruttura attraverso una console cen-

tralizzata. Strumenti che forniscono informazioni in tempo reale, utili per assicurare agli amministratori di sistema massima reattività in caso di incidente e tempo per analizzare i rischi non già minimizzati attraverso la suite di sicurezza e monitoraggio. Poter limitare il campo a scenari che costituiscono una minaccia immediata ai dati detenuti in azienda e alla sua produttività senza dover continuamente spegnere incendi virtuali è il primo passo verso una buona strategia di Incident Response.

G DATA Total Control Business è la risposta di G DATA alle esigenze di tutte le aziende del segmento PMI che scelgono di beneficiare della sicurezza come processo integrato prendendo le distanze dalla complessità cagionata dall'adozione di un singolo ba-luardo per ogni singola minaccia. L'innovativa suite di sicurezza e monitoraggio assicura una protezione affidabile contro gli attacchi esterni ed un monitoraggio costante dell'infrastruttura essenziale per la produttività aziendale, includendo la manutenzione della stessa attraverso una piattaforma di patch management e network monitoring che semplifica e velocizza la chiusura di vulnerabilità come quelle sfruttate da WannaCry e Petya e la verifica costante dello stato operativo dei sistemi più importanti per la produttività aziendale.

La suite integra altresì una piattaforma per la gestione dei dispositivi mobili, spesso strumenti che veicolano infiltrazioni esterne nella rete aziendale, trattati alla stregua di un qualsiasi altro client di rete, e consente di gestire attraverso una console centralizzata la gestione di tutte le policy di sicurezza da applicarsi a tutti i dispositivi che accedono alla rete, indipendentemente dal rispettivo sistema operativo. Infine la suite è dotata di una funzionalità di back-up di tutti i sistemi al fine di replicare dati e macchine essenziali, onde ripristinare il servizio in un batter d'occhio in caso di grave incidente informatico. Con G DATA Total Control Business l'azienda si dota anche di una risposta agli adempimenti normativi imposti dal nuovo regolamento europeo per la protezione dei dati (GDPR). Regolamento che ogni azienda è invitata a rispettare per non incorrere nelle pesantissime sanzioni come quelle previste a partire dal maggio 2018.

# LE OPPORTUNITÀ DELL'INTELLIGENZA ARTIFICIALE

All'evento Reply Xchange 2017 si è parlato degli sviluppi in corso, della collaborazione con l'uomo e delle applicazioni già disponibili.

*Paolo Morati*

**F**ilm come Matrix o Terminator hanno storicamente messo l'accento sui pericoli futuri derivanti dallo sviluppo di macchine sempre più intelligenti. Mentre saghe come Star Wars o Star Trek ci offrono l'idea di come i robot potranno in futuro esserci invece di ausilio in vari campi. Mettendo da parte la fantascienza e calandoci nella realtà odierna, gli sviluppi a cui oggi stiamo assistendo in termini di intelligenza artificiale (AI) appaiono nella sostanza come qualcosa di ancora molto innocuo e, al contrario, capace di aprire vaste finestre di opportunità per aziende e utenti finali.

In occasione dell'evento Reply Xchange 2017 tenutosi in Università Bocconi a Milano e organizzato da Reply, **Daniela Rus**, professor of electrical engineering and computer science and director of the computer science and artificial intelligence laboratory (Csail) del MIT (Massachusetts Institute of Technology), ha da questo punto di vista illustrato come l'AI sia già

molto presente nel nostro quotidiano, abilitata anche da una produzione di dati sempre più massiccia derivante dalla diffusione dell'Internet of Things, e sviluppi tecnologici come ad esempio quello della self-driving car nel settore automotive.

“Viviamo in un'epoca in cui l'appetito tecnologico è cresciuto. Il telefono fisso ci ha messo circa 50 anni a raggiungere il 90% della popolazione mondiale, quello cellulare 10 anni, mentre lo smartphone 5 anni... il tutto mentre viviamo grandi cambiamenti, con settori rivoluzionati da aziende come Airbnb e Uber, e un futuro prossimo in cui attraverso la stampa 3D chiunque potrà progettarsi e stamparsi un prodotto. Ecco che per avvantaggiarci di tutto quello che sta accadendo attorno a noi dobbiamo tenere conto di tre fenomeni: robotica, intelligenza artificiale e machine learning”, ha spiegato Rus, evidenziando come si tratti di un mondo che promette di operare in modo autonomo su più stati (fermo e in movimento) e di cambiare il modo di lavorare: “Le macchine oggi sono in grado di elaborare una marea di informazioni. Osserviamo quanto sta accadendo in campo medico. Il tasso di errore nella diagnosi di un tumore condotta da un uomo è 3,5%. Quello dell'intelligenza artificiale del 7,5%. Se però mettiamo uomo e macchina in collaborazione, scende allo 0,5%. Questo ci insegna che le macchine dovrebbero lavorare insieme a noi”.

Un altro aspetto importante è quello del Natural Language Processing, con le macchine in grado di leggere intere raccolte di testi estraendo informazioni critiche da volumi enormi, ad esempio in giurisprudenza. E poi le Deep neural nets, già ap-



*Daniela Rus sul palco del Reply Xchange 2017*

plicate alla computer vision per l'identificazione di immagini usando i milioni di punti che le compongono. "Le sfide in questo campo sono comunque ancora grosse perché 'masticare' grandi quantità di dati non significa conoscere. Si può arrivare a un 90% di correttezza, ma il passaggio al 99,9% è estremamente impegnativo", ha sottolineato Rus.

### Spostarsi con intelligenza

Fronte robotica, la ricercatrice ha mostrato esempi di macchine che portano i beni necessari a un cliente direttamente fuori da uno store, ma anche sperimentazioni con veri e propri cuochi con telecamera integrata e arti meccanici, capaci di riconoscere gli ingredienti, unirli, versare l'impasto in una terrina verificando che ci sia tutto, e infornare. E poi i soft robot dotati di sensori e telecamere, in grado di afferrare gli oggetti con la sensibilità simile a quella di una mano umana, assemblando parti o avvitando lampadine. "Sono tecnologie che prendono spunto dai sistemi biologici, certamente quelli umani ma anche animali come i tentacoli dei polpi. Con la possibilità di creare macchine in grado di muoversi in modo sicuro".

### Quali compiti

Tutto quanto finora illustrato avrà un impatto anche sul mondo del lavoro e le professioni. Ma come e fino a quanto? "Le macchine possono svolgere mansioni ripetitive, ma non quelle che richiedono competenze estremamente elevate. D'altro canto bisogna anche tener conto di quanto tempo dedichiamo a determinate attività e quante di queste possono essere automatizzate, ragionando per task e non su un'intera professione, semplificando e quindi migliorando anche la qualità della vita. Importante è poi notare come oggi esistono lavori che fino a dieci anni fa erano inimmaginabili, come lo sviluppatore di app e i social media manager. Mentre altri stanno scomparendo. Ecco che bisogna creare programmi di formazione per permettere a chi è in pericolo di acquisire le competenze necessarie a ricollocarsi", ha aggiunto Rus citando anche una storica frase di John F. Kennedy "Riteniamo che se l'essere umano ha il talento per inventare nuove macchine che escludono l'uomo dal lavoro, ha anche quello per riportare tali persone a lavorare". La conclusione è che al di là di quanto prefigurato dagli scrittori di fantascienza, l'Intelligenza Artificiale sta cambiando decisamente il modo in cui quotidianamente viviamo e lavoriamo. Offrendo enormi opportunità. E oggi la sfida è quella di decidere quali e come utilizzarle, soddisfacendo i bisogni di ciascuno.

### Il futuro oggi

Alcuni esempi concreti di applicazione dell'intelligenza artificiale (e non solo) sono stati presentati in occasione di Reply Xchange 2017, che ha ospitato progetti realizzati con il supporto di e da Reply stessa e altri legati all'iniziativa di incubator di startup Breed Reply. Partendo dall'uso dei chatbot con interfaccia conversazionale per configurare direttamente online l'automobile da acquistare (il caso di AMY, l'assistente virtuale su Facebook Messenger di Lancia, indirizzato al pubblico femminile), ai processi di coniugazione tra prodotti e fatture grazie ad algoritmi robotici per accelerare i relativi processi. Un altro tema su cui l'intelligenza artificiale sta puntando è quello del gaming in 3D, con esempi nell'ambito della realtà aumentata. E ancora i configuratori 3D, con progetti come quello di Poltrona Frau per personalizzare le icone e le nuove collezioni del marchio. E, ancora, gli sviluppi nella produzione di prototipi stampabili direttamente nelle varie sedi permette di valutarne con semplicità gli aspetti da cambiare prima della eventuale commercializzazione. Poi c'è la parte dei sensori IoT da utilizzare per analisi legati alla manutenzione e alla sicurezza dei sistemi, o alla prevenzione dei guasti. Pensiamo a una lavatrice che si accorge di una perdita d'acqua e segnala in automatico al servizio di intervento il problema per un'attività di manutenzione. E ancora alla prevenzione dei blocchi di fabbrica, o al controllo della logistica in chiave di produzione e di approvvigionamento degli scaffali, fino alla raccolta di dati per le campagne di marketing puntuali. Per il settore sanitario è stato invece illustrato un progetto di smart health assistant, con una piattaforma che raccoglie dati in telemetria, segnala eventuali comportamenti anomali di una persona mentre si sposta nel suo ambiente. Altre aree di applicazione presentate sono state infine quelle di accelerazione e personalizzazione di soluzioni per il mondo travel o di blockchain sulla certificazione di alcuni processi, ad esempio nel settore lusso per identificare in modo univoco il percorso che va dal produttore all'intermediario, fino allo store e al cliente. E sapere quindi che il bene acquistato è originale e non contraffatto. Oppure avere informazioni sulle sue caratteristiche precise. Con l'ultimo tema illustrato quello della sicurezza, consentendo l'identificazione delle minacce grazie alle elaborazioni svolte dai sistemi cognitivi all'interno di un Security Operation Center (SOC).

# IL DOWNTIME DI RETE NON È PIÙ AMMISSIBILE

Incontrando a Milano il proprio ecosistema, Allied Telesis ha ribadito l'importanza di scegliere tecnologie di rete performanti, flessibili e sicure per evitare disservizi, inaccettabili nell'era digitale.

Raffaella Citterio

Alla fine di maggio, nella suggestiva cornice dei Bagni Misteriosi di Milano, il management Allied Telesis ha incontrato clienti e partner per approfondire le sfide e le opportunità presentate dalla nuova era digitale, che sta riscrivendo le regole che governano i servizi IT.

Anfitrione dell'evento **Vito Divincenzo**, Sales Director Italia e Israele della società, affiancato da **Jakub Duch**, Executive Officer, Vice President International Sales, che hanno avuto il compito di presentare i numeri aggiornati del vendor giapponese, che ha chiuso il 2016 con un fatturato di oltre 260 milioni di dollari, conta tre stabilimenti produttivi proprietari, 6 centri di ricerca e sviluppo, è presente in oltre 100 Paesi e continua a registrare tassi di crescita significativi, incrementando costantemente la propria quota di mercato in un settore complesso come quello del networking e delle soluzioni di rete. Ha poi preso la parola **Giovanni Prinetti**, Solution Marketing Manager di Allied Telesis Italia, che ha sottolineato come la rete sia una risorsa sempre più complessa e articolata e abbia assunto un ruolo critico, dovendo rispondere a criteri di efficienza, stabilità, disponibilità e compliance sempre più stringenti. "Proprio per questo il problema del downtime è tutt'altro che risolto - ha commentato Prinetti. Le cause, secondo le analisi che realizziamo periodicamente, sono molteplici. Al primo posto vengono i guasti ai dispositivi,



Jakub Duch, Executive Officer,  
Vice President International Sales,  
Allied Telesis

che devono garantire elevati standard qualitativi dalle componenti più grandi a quelle più piccole (pensiamo ai condensatori...), perché il minimo difetto di un elemento si ripercuote inevitabilmente sul funzionamento dell'intera rete. Quasi altrettanti critici sono i temi dell'alimentazione e della qualità del software, senza dimenticare gli errori umani e le falle nei sistemi di sicurezza. Si tratta di criticità che impattano in maniera significativa sul business, visto che stime recenti parlano di un costo dovuto al downtime delle reti quantificabile in 700 miliardi di dollari all'anno".

## Garantire la business continuity

Allied Telesis è in prima linea per aiutare le organizzazioni pubbliche e private ad approcciare la rete in maniera sistematica, considerando in maniera olistica le cause dei problemi di rete per poter implementare tutte le soluzioni tecnologiche e architetturali necessarie per ridurre al minimo i rischi.

Una rete in grado di garantire la necessaria continuità di servizio secondo Allied Telesis deve poggiare su 4 pilastri: alta affidabilità, sicurezza, facilità di gestione ed elevata automazione, ed è in queste direzioni che l'azienda continua a investire.

Per quanto riguarda l'alta disponibilità Allied Telesis mette a disposizione una ampia gamma di architetture (VCSSStack™) che consentono di su-



Giovanni Prinetti, Solution  
Marketing Manager di Allied  
Telesis Italia



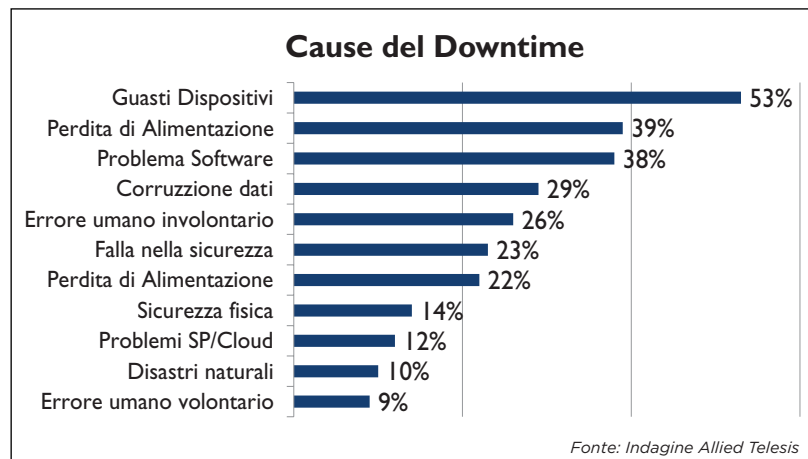
perare i limiti delle architetture tradizionali perché impiegano la banda 'a tempo pieno': se un link cade o un dispositivo si guasta, infatti, la rete è in grado di mantenere attivo il servizio coinvolto, evitando qualsiasi interruzione.

La sicurezza viene garantita, tra l'altro, da alleanze tecnologiche di primo piano come quelle con Palo Alto Technologies e Trend Micro, mentre AMF™ (Autonomous Management Framework) e Vista Manager sono le soluzioni messe in campo per quanto riguarda semplicità di gestione e automazione. La tecnologia AMF™ consente di ottimizzare la gestione delle reti senza dover necessariamente rinnovare l'intera infrastruttura, consentendo così alle aziende di salvaguardare gli investimenti effettuati nel corso del tempo e nel contempo di fare evolvere la rete in base alle loro specifiche esigenze. "Adottando AMF™ è possibile gestire la rete come un singolo dispositivo virtuale - ha assicurato Prinetti. Ad esempio il backup dei file di configurazione e dei file del firmware sono automaticamente eseguiti con regolarità e sono disponibili per la rigenerazione dei dispositivi guasti; inoltre le modifiche di configurazione possono essere effettuate su più dispositivi contemporaneamente. Questo consente di ottimizzare i costi, ridurre le complessità e automatizzare molte operazioni di routine".

AMF™ esprime al meglio il proprio valore grazie a Vista Manager, un tool aperto, flessibile e scalabile basato su protocolli standard, che fornisce una vista grafica semplice e intuitiva dell'intera rete e rende disponibile una vasta gamma di report e informazioni che consentono di evidenziare e risolvere i problemi di rete in maniera proattiva, ancora prima che si manifestino.

### Il ruolo strategico dell'Italia

Vista Manager può essere implementati sia on premise che in modalità as-a-service anche in ambienti eterogenei, come è stato ribadito nel corso dell'evento. "Il mercato sta mostrando un interesse crescente nei confronti dei servizi gestiti, anche nel settore del networking, ed è per questo che abbiamo deciso di intensificare i nostri investimenti in questa direzione - ha sottolineato Prinetti. Abbiamo quindi rafforzato la nostra divisione di Professional Service, con l'Italia che giocherà un ruolo di primo piano in questo contesto. Il nostro Paese, infatti, è stato scelto come hub per l'erogazione worldwide dei servizi gestiti, nonché come laboratorio di ricerca



e sviluppo per la creazione di servizi innovativi in grado di dare risposte sempre più puntuali alle esigenze del mercato, confermando così la capacità del nostro Paese di esprimere punte di eccellenza anche in un contesto complesso e competitivo come quello in cui operiamo".

### Testimonianze concrete

La giornata si è conclusa con la testimonianza di **Daniele Tinelli**, responsabile sistemi di rete e della applicazione della sicurezza informatica dell'Azienda U.S.L. di Piacenza, e **Luca Ceppi**, corporate vice president CIO & Facility manager di Elamaster, due realtà molto diverse tra loro accomunate però dall'esigenza di garantire i massimi livelli di continuità di servizio a tutti i propri stakeholder.

Il caso dell'U.S.L. di Piacenza evidenzia le criticità di una struttura sanitaria diffusa in maniera capillare sul territorio, dove la perdita permanente dei dati clinici dei pazienti non è ammessa: è evidente la necessità di dotarsi di ambienti IT ridondati in grado di garantire una continuità di servizio reale, nonostante le inevitabili complessità che questo comporta. "Allied Telesis ci affianca da tempo in maniera proattiva in un work in progress costante, teso a rendere sempre più stabili e sicuri i nostri ambienti", ha commentato Tinelli.

Anche Elamaster, leader a livello internazionale nella progettazione e produzione di apparati elettronici ad elevato contenuto tecnologico, ha l'esigenza di salvaguardare gli investimenti effettuati nel corso del tempo orchestrando però apparati fisici sempre più eterogenei, in grado di incrementare costantemente la velocità di accesso alle varie risorse. Anche in questo caso la tecnologia resa disponibile da Allied Telesis - implementata con il supporto di Agomir - ha consentito di realizzare una vera Business Continuity in modo semplice e veloce.

# DOCUMENTI, INFORMAZIONI E PROCESSI AL CENTRO

Come garantire adeguato controllo e flessibilità nel business digitale.

Raffaella Citterio, Ruggero Vota

Da un lato l'evoluzione tecnologica, con i paradigmi cloud e mobile sempre più pervasivi, dall'altro normative in continua evoluzione che richiedono alle organizzazioni di approcciare e governare in modo nuovo le informazioni in proprio possesso (basti pensare al GDPR, di cui tanto si parla), stanno mettendo a dura prova la capacità delle aziende di gestire dati e processi correlati in modo adeguato. Ma come è possibile incrementare efficienza, efficacia e affidabilità senza aggravio di costi? Importanti protagonisti attivi nei settori del document management e del workflow automation

si sono confrontati su questi temi nel corso di una Tavola Rotonda organizzata da Office Automation da cui sono emersi spunti interessanti. Ecco un breve resoconto degli interventi più interessanti.

#### **Alberto Carrai, direttore commerciale AbleTech**

Il tema di fondo è l'organizzazione del lavoro. Ancora oggi le aziende che non hanno processi strutturati, gli unici che possono semplificare ed efficientare qualsiasi attività, sono moltissime. Il modello organizzativo più diffuso è ancora quello 'a silos', dove convivono un numero elevato di sistemi, ciascuno dedicato a una specifica funzione. Tutti i principali ERP presenti sul mercato hanno una sezione dedicata alla gestione documentale, così come tutti i principali sistemi di ECM (enterprise content management), ma la vera sfida, oggi, è avere un'unica vista coerente dell'azienda che consenta alle persone di lavorare in modo molto più agile che in passato, adottando anche sul lavoro i modelli ormai entrati nell'uso comune, e mi riferisco in particolare alla mobility e ai social. Anche alcune iniziative prese dal legislatore - a cominciare dalla fatturazione elettronica - stanno spingendo le aziende a rivedere i propri processi, ma la strada da fare è ancora lunga, e questo rappresenta una grande opportunità di business per chi, come noi, è da



Da sinistra: Salvatore Latronico di Openwork e Alberto Berti di Faber System

sempre impegnato a progettare e sviluppare soluzioni avanzate per la gestione delle informazioni e dei processi aziendali. Continuiamo infatti a investire affinché ARXivar, la nostra soluzione di riferimento, consenta di accedere al patrimonio d'informazioni aziendali, in totale sicurezza, da qualsiasi luogo e in qualsiasi momento. Non è un impegno banale, visto che bisogna integrare standard e protocolli differenti garantendo sempre i massimi livelli di sicurezza e compliance.

Cerchiamo sempre di dare risposte concrete alle reali esigenze degli utenti. Una criticità, per esempio, è spesso la connessione, visto che non sempre è disponibile un'adeguata ampiezza di banda. Per questo abbiamo sviluppato anche una soluzione che permette di sincronizzare i documenti sui nostri device portatili in modo da averli sempre disponibili anche in assenza di connettività.

#### **Andrea Tieghi, Dipartimento Commerciale, Edicom**

Le soluzioni di gestione documentale oggi devono adattarsi alle necessità di ogni cliente, superando i confini geografici così come le complessità tecniche e normative, in continua evoluzione. Edicom effettua oltre 400 milioni di transazioni l'anno tramite la propria rete EDI (Electronic Data Interchange) e le soluzioni di fatturazione elettronica che rende disponibili, ma ormai da anni ci consideriamo innanzitutto una società di servizi, in grado prima di ogni cosa di affiancare i clienti nel loro percorso di crescita e sviluppo, perché ogni progetto è diverso dall'altro, e con ciascun cliente bisogna costruire percorsi mirati.

Le tecnologie non mancano, ma costruire un percorso fluido e trasparente per i dati aziendali, che devono transitare in modo sicuro attraverso diversi sistemi, basati su standard differenti, ed essere sempre conformi alle normative nazionali e internazionali, non è banale.

Un aiuto può venire dal cloud, ed è per questo che abbiamo investito in questa direzione, rendendo disponibili le nostre soluzioni in modalità as-a-service attraverso la piattaforma integrata Edicom B2B Cloud Platform, un ambiente tecnologico dotato di software proprietario, hardware costantemente aggiornato e sistemi di comunicazione altamente



Da sinistra: Giuseppe Crivello di TESISQUARE e Alberto Carrai di AbleTech

performanti. Un altro aspetto di grande attualità riguarda la sicurezza, che non deve essere garantita solo quando i dati vengono scambiati, ma anche una volta archiviati, a maggior ragione quando è necessario preservarne la validità legale, come nel caso delle fatture.

Edicom rende disponibile un servizio di archiviazione a lunga durata che applica i metodi di identificazione, firma elettronica e marca temporale che consente di conservare tutti i dati nel cloud, per tutto il tempo necessario, in conformità alle normative vigenti effettuando, come terza parte fiduciaria, controlli periodici dei file conservati e riportando i documenti digitali allo status originale quando necessario, in modo che siamo considerati validi come prova legale in caso di contenzioso. L'obiettivo è sempre quello di ottimizzare i processi aziendali al fine di rendere le aziende più agili e competitive.

#### **Alberto Berti, Presidente, Faber System**

La gestione documentale è uno dei settori IT che da tempo vive un'accelerazione grazie all'introduzione di tecnologie sempre più performanti, oggi incentivate anche dal legislatore.

Se fino a ieri c'era ancora una certa resistenza di fronte alle soluzioni più avanzate, dettata dalla paura del cambiamento, ora i benefici che portano in azienda, in termini di ottimizzazione dei processi e conseguente incremento della produttività e dell'efficienza, sono palesi.

È sempre più evidente che per abilitare un nuovo modo di lavorare, basato su collaborazione e mobilità, gli strumenti tradizionali non sono più sufficienti. Sono più di 30 anni che seguiamo questo mercato, proponendo soluzioni di document management, conservazione sostitutiva, fatturazione elettronica, workflow management e document delivery multicanale sempre allo stato dell'arte, con l'obiettivo di aiutare le aziende a razionalizzare e automatizzare i propri processi al fine di ridurre i costi di gestione e incrementare la redditività. Una delle principali esigenze che esprime oggi il mercato è quello dell'interoperabilità, anche in un'ottica di centralizzazione, e diverse imprese hanno già deciso di centralizzare a livello europeo la gestione dei propri flussi documentali. In un'ottica di massima trasparenza, le nostre piattaforme, proposte sia on-premise che as-a-service, da sempre si integrano in maniera trasparente con tutti i principali sistemi di content management, ERP e CRM presenti sul mercato.

Anche se molti passi in avanti sono stati fatti, molti sono ancora da fare, e per questo è importante la collaborazione tra i diversi player dell'industria IT. Il mondo dell'offerta, infatti, può e deve avere un ruolo sempre più attivo in termini di formazione e informazione per aiutare le aziende ad affrontare con successo un percorso di trasformazione digitale, che parte inevitabilmente dall'ottimizzazione dei flussi documentali.

**Claudia Gatti, Trusted E2E Offering Solution Leader, IN.TE.SA.**

Se un tempo la trasformazione digitale dei processi aziendali era dettata soprattutto dalla necessità di ridurre i costi correlati, oggi i driver sono altri: internazionalizzazione, filiere sempre più ampie e diversificate e obblighi normativi nazionali e internazionali sempre più stringenti. Tutti cambiamenti che devono essere governati in maniera coerente e, soprattutto, trasparente, caratteristiche che possono essere garantite al meglio solo da processi standardizzati e automatizzati. Si può quasi dire che la trasformazione digitale dei processi 'moralizza' la vita dell'azienda, introduce una nuova cultura basata su condivisione e collaborazione e sul rispetto di policy interne e compliance.

Nelle odierne aziende estese, inoltre, i confini tra le diverse funzioni aziendali si fanno sempre più sottili, e non è raro che siano le linee di business (marketing, legal, finance...) a farsi promotrici di progetti di digital transformation i cui benefici si riflettono in seguito su tutti gli stakeholder interni ed esterni. Bisogna considerare l'ecosistema esteso a tutte le controparti coinvolte nei processi intra ed extra aziendali e importante è avere anche la certezza che l'identità digitale di tutti gli attori coinvolti sia sicura e certificata, in conformità alle normative vigenti, un tema che va ben oltre la semplice introduzione della firma elettronica. Il nostro compito è quello di aiutare le aziende in questo percorso evolutivo,

fornendo da un lato competenze normative e un supporto progettuale e consulenziale ad alto valore aggiunto, e dall'altro tecnologie di firma elettronica nelle sue diverse forme, conservazione a norma, PEC, fatturazione elettronica e molto altro, performanti, sicuri e, nel contempo, semplici da implementare e gestire e in grado di integrarsi in maniera trasparente nei tanti diversi sistemi legacy delle aziende italiane. Nella nostra ottica di digitalizzazione dei processi end to end anche di filiere estese, in generale la preferenza va verso applicativi aperti all'integrazione. Il mercato offre soluzioni 'a valore' per la digitalizzazione di tutti i flussi ad essa correlati alle aziende grandi e strutturate, che necessitano di un processo digitale end-to-end altamente personalizzato; soluzioni 'a volume', alle aziende



Da sinistra: Pier Luigi Zaffagnini di Top Consult e Alfieri Voltan di Siav

di piccole dimensioni e agli studi professionali che chiedono semplicità, basso costo, ready to use. Intesa copre entrambe le esigenze con un'offerta di soluzioni disponibili in SaaS personalizzabili in base alle specifiche esigenze del cliente.

**Salvatore Latronico, President & Innovation Director, Openwork**

Oggi si parla molto di digitalizzazione dei processi aziendali con una enfasi data all'aspetto tecnologico della questione. Secondo noi è più opportuno parlare di governo dei processi aziendali e di come il digitale possa abilitarlo. Governare vuol dire fare in modo che un processo possa essere condotto, da tutti gli stakeholder, in modo da perseguire gli obiettivi di business previsti. In un modello organizzativo basato sui processi,

l'approccio tradizionale basato sulla efficienza delle singole funzioni, lascia il posto alla ottimizzazione delle relazioni e del flusso di lavoro. L'approccio tradizionale all'IT, basato su silos applicativi, non è più adeguato a supportare questo modello organizzativo. La consapevolezza di ciò sta permeando tutte le organizzazioni, incluse le piccole e medie imprese. È una problema di crescita culturale che deve essere supportata da adeguati strumenti tecnologici; capire come fare evolvere i propri sistemi informativi per centrare un simile obiettivo non è semplice, anche perché i messaggi che arrivano al mercato sono tanti e non sempre omogenei. Il mercato, potenzialmente molto ampio, chiede soluzioni non invasive, flessibili e semplici da implementare e utilizzare a livello sia funzionale che di configurazione. Il cloud, non richiedendo investimenti iniziali in licenze e infrastrutture, è un abilitatore; è per questo che abbiamo deciso di investire in maniera significativa in questa direzione, rendendo disponibile in modalità as-a-service, la piattaforma per la digitalizzazione dei processi Jamio openwork, che integra in maniera trasparente una piattaforma di sviluppo applicativo dedicato agli esperti di business e un potente motore di business process management (BPM), moduli di document management, organization management e business intelligence. Uno dei principali vantaggi di una piattaforma cloud come Jamio openwork, al di là degli aspetti tecnologici, è che consente di intervenire sull'organizza-



Da sinistra: Pablo Pellegrini di SB Italia e Andrea Tieghi di Edicom

zione aziendale gradualmente, coerentemente con la crescita organizzativa. Una volta verificata l'affidabilità e l'efficacia di un approccio per processi con un primo progetto, diventa più facile introdurre una nuova governance che consenta a persone, dati, documenti e sistemi informativi di operare all'unisono, in una logica di vera condivisione e collaborazione.

**Pablo Pellegrini, Document Management, Workflow & Service Division Manager, SB Italia**

Disponibilità immediata di dati e informazioni, sempre e dovunque, orientamento al business e interoperabilità. Sono queste le tre esigenze principali che esprime oggi il mercato, a cui dobbiamo rispondere con strumenti sempre più performanti e nel contempo semplici, agili e flessibili. Per quanto riguarda la disponibilità, la risposta viene dalle tecnologie mobile, ormai diventate mainstream. E' anche vero, però che le organizzazioni desiderano che i processi in essere vengano resi disponibili anche in mobilità senza complesse reingegnerizzazioni, almeno all'inizio. Per questo abbiamo completato la piattaforma di Smart ECM Docsweb, con Docsweb Mobile: un'app multipiattaforma e dinamica che consente di ricercare, consultare, approvare e caricare documenti e contenuti, operando con semplicità sui workflow aziendali in qualunque momento e da qualsiasi luogo, nel rispetto delle policy esistenti. Il bisogno delle aziende di mettere il business al centro dei propri progetti IT richiede

poi un nuovo approccio al mondo dell'offerta, fino a ieri orientato soprattutto all'efficientamento dei sistemi. L'interoperabilità, infine, necessita di una forte apertura verso l'esterno, verso supply chain sempre più estese, interconnesse e interdipendenti. Qui si aprono scenari tutt'altro che banali, dove le tematiche legate a sicurezza e compliance giocano un ruolo di primo piano. Alcuni provvedimenti del legislatore, mi riferisco alla fatturazione elettronica verso la PA e a quella B2B, stanno accelerando la trasformazione digitale di molte aziende, ma non è detto che il modello tecnologico adottato sia sempre quello indicato dal governo italiano. Per quanto riguarda la fatturazione elettronica B2B le piattaforme e gli standard disponibili sono molteplici, e spesso le aziende preferiscono adeguarsi alla scelta fatta autonomamente dal proprio main contractor o dalla propria filiera di riferimento, senza contare che con le piattaforme disponibili come "Amministrazione Semplice" di SB Italia (una suite completa di soluzioni e servizi per rendere più efficienti e agili i processi amministrativi) è possibile superare del tutto la logica degli standard. Insomma, le tematiche sul tappeto sono tante. La cosa più importante, per un'azienda, è avere ben chiara la strategia che vuole perseguire, e per il CIO, chiamato a supportarla, la sfida è superare la frammentazione degli ambienti IT sfruttando le nuove tecnologie disponibili, per eliminare i tanti colli di bottiglia che ancora permeano i flussi di lavoro.



Claudia Gatti di IN.TE.SA.

#### **Alfieri Voltan, Presidente Siav**

Il mercato in cui ci muoviamo da oltre 25 anni è in continua evoluzione. All'inizio si parlava di ottimizzare e razionalizzare l'archiviazione dei documenti cartacei, oggi non c'è gestionale che non integri funzionalità di archiviazione. Per specialisti come noi la vera sfida, ora, è aiutare le aziende a gestire i propri processi organizzativi e, contestualmente, l'intero ciclo di vita dei dati in proprio possesso, strutturati o destrutturati che siano, andando quindi ben oltre il semplice concetto di archiviazione. Il nostro laboratorio di ricerca e sviluppo è costantemente impegnato a migliorare la qualità e l'usabilità delle soluzioni che rendiamo disponibili, lavorando su progetti innovativi di classificazione automatica, process mining e social network analysis, sino ad arrivare alle nuove frontiere del cognitive computing e dell'intelligenza artificiale. L'obiettivo è consentire alle aziende, in qualunque contesto operino, di gestire l'intero ciclo di vita dei documenti, semplificare i processi e diminuire i costi rendendo disponibili dati sempre consistenti, ovunque questi vengano generati e/o archiviati, vuoi su sistemi in house, in full outsourcing o ibridi.

La digitalizzazione dei processi, del resto, è una tendenza irreversibile, che interventi normativi come quelli legati alla fatturazione elettronica stanno accelerando. Naturalmente ci vorrà tempo prima che il fenomeno coinvolga tutto il tessuto imprenditoriale italiano, che, come si sa, è estremamente frammentato e diversificato, ma indietro non si torna. La digitalizzazione, infatti, porta numerosi vantaggi in termini di standardizzazione dei formati, tracciabilità e trasparenza, consentendo di automatizzare molte attività di routine e, di conseguenza, allocare meglio le risorse, che possono venire indirizzate verso attività a maggior valore. Il ruolo dell'IT in questo scenario resta fondamentale, a patto che i CIO capiscano che non è più sufficiente ridisegnare i processi organizzativi ma è necessario sovrintenderli, indipendentemente dai canali e dai formati che vengono utilizzati, e misurarli con strumenti che siano in grado di monitorare l'efficienza della riorganizzazione e capire se e quanto i cambiamenti hanno apportato vantaggi all'azienda, e migliorato e velocizzato il processo di lavoro.

**Giuseppe Crivello, Solution & Delivery Manager, TESISQUARE**

Fare sistema, aggregando e interconnettendo persone, tecnologie e processi. Oggi più che mai. È questa, secondo noi, la strategia vincente per chi opera in un mercato in cui ormai è la capacità di essere 'one partner' nei confronti del cliente a fare la differenza. La trasformazione digitale in atto, del resto, porta a modificare innanzitutto i processi, prima ancora degli applicativi e delle infrastrutture; è per questo che tutte le soluzioni che rendiamo disponibili hanno l'obiettivo di favorire la collaborazione fra gli attori interni ed esterni, che animano la vita di una organizzazione, qualunque sia la sua dimensione e il contesto in cui i vari attori operano. Lo scambio di dati e informazioni all'interno di filiere sempre più estese, insomma, è una realtà vista ormai nella maggior parte dei casi come un'opportunità e non come un mero costo o, peggio, un obbligo di legge; mi riferisco in particolare alla fatturazione elettronica. Naturalmente, una volta disegnato o ri-disegnato il modello organizzativo bisogna realizzarlo, cercando da un lato di salvaguardare gli investimenti effettuati nel corso del tempo, dall'altro di introdurre quell'innovazione indispensabile per consentire alle aziende di restare competitive in un mondo sempre più interconnesso. È per questo che le piattaforme collaborative che rendiamo disponibili sono estremamente modulari, affinché ciascuna azienda possa adottare i nuovi paradigmi tecnologici nei modi e nei tempi più adatti alle proprie specifiche esigenze. Tra i trend di ultima generazione un ruolo di primo piano spetta sicuramente al cloud, su cui continuiamo a investire; questa tecnologia può semplificare molte complessità, velocizzando la digitalizzazione di alcuni processi contenendo al tempo stesso costi e rischi, perché una delle sue peculiarità è quella di essere estremamente flessibile e scalabile. Se cloud e mobility sono ormai consolidati e da loro non si può più prescindere, altre novità si stanno affacciando all'orizzonte, come per esempio le blockchain, che stanno uscendo dalla fase pionieristica e dall'ambito finanziario per venire sperimentate in altri settori, a cominciare dalla logistica. Il nostro compito è di seguirle attentamente, al fine di valutarne il valore e la reale applicabilità, perché innovazione e sperimentazione sono da sempre nel nostro DNA.

**Pier Luigi Zaffagnini, CEO, Top Consult**

Negli ultimi anni si sono succeduti numerosi interventi legislativi a favore della dematerializzazione - dal Libro Unico del Lavoro alla PEC, dai libri sociali alla fatturazione elettronica - ma c'è ancora molto da

fare prima che queste modalità operative vengano realmente metabolizzate presso tutte le aziende. Non è raro, per esempio, vedere oggi un contabile che cerca di stampare una fattura elettronica... La carta, comunque, è destinata a scomparire, mentre i processi collaborativi digitalizzati - più tracciabili, veloci ed efficienti - si diffonderanno sempre più. La sfida che oggi le aziende sono chiamate ad affrontare è quella di una gestione dei flussi di lavoro basato su un nuovo modello organizzativo che consenta alle persone di utilizzare anche in azienda strumenti simili a quelli entrati nell'uso comune della vita quotidiana. Per esempio di fronte a workflow troppo rigidi, le persone tendono infatti a non utilizzarli o, peggio, ad aggirarli integrandoli con comunicazioni verbali e posta elettronica che poi non sono legate ai flussi.

La trasformazione digitale deve coinvolgere tutta l'azienda, contribuendo a introdurre nell'impresa una nuova cultura basata su integrazione, condivisione e collaborazione. I nostri investimenti vanno tutti in questa direzione, e oggi la nostra piattaforma enterprise TopMedia Social NED applica i concetti e le modalità operative dei social network e della social collaboration alla gestione elettronica dei documenti. Ogni utente può tenere in evidenza - su qualsiasi tipo di device - i gruppi e le pratiche 'preferite', sia che i dati provengano da sistemi strutturati o non strutturati, avere a disposizione le ricerche che effettua più frequentemente e la bacheca nella quale si aggiornano in continuazione i messaggi e le notifiche degli ambienti collaborativi dei quali è 'follower'. Questo significa abilitare un modello di lavoro smart, basato su facilità d'uso e interfacce semplici e intuitive che utilizzano funzionalità mirate al ruolo dell'utente, senza andare a discapito di sicurezza e compliance, perché l'"intelligenza" risiede sul sistema centralizzato di management.

# BUILDING AUTOMATION ED EDIFICI INTELLIGENTI

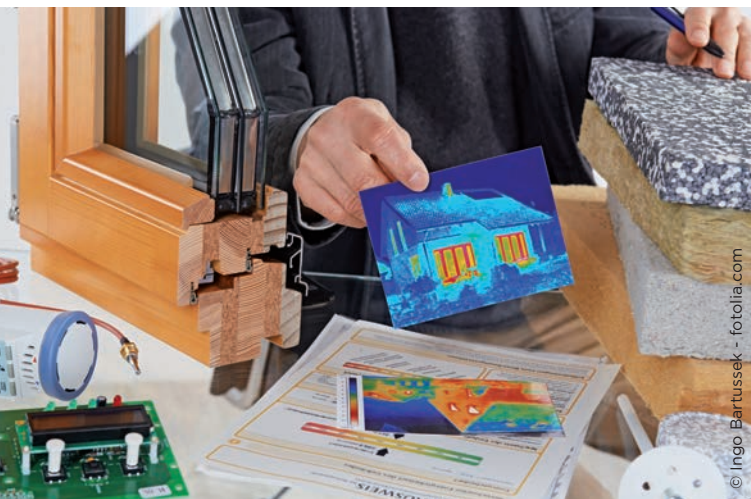
Le soluzioni ICT-oriented conquistano spazio tra le tecnologie per il risparmio energetico negli edifici. In un mercato, come quello della riqualificazione energetica, dal potenziale economico enorme. Un tema su cui riflettere per gli energy manager, che nel frattempo aumentano di numero.

*Michele Ciceri*

Il problema è il tempo in cui si recupera l'extra costo. Se servono 30-40 anni per pareggiare la spesa aggiuntiva di un edificio a energia quasi zero c'è da star sicuri che di edifici di questo tipo ne vedremo pochi. Ancora meno di abitazioni residenziali, tipo le villette, visto che in questo caso il tempo di ritorno dell'investimento supera addirittura la vita utile del fabbricato. Il maggior comfort e la sostenibilità ambientale sono argomenti in grado di far presa, ma troppo fragili se l'ostacolo economico è tanto alto. A questa inevitabile conclusione arrivano concordemente tutti gli analisti in tema energy, dall'ENEA al Politecnico di Milano nei rispettivi report annuali. Serramenti ad alte prestazioni, ventilazione meccanica con recupero di calore per la qualità dell'aria e pannelli fotovoltaici hanno un costo di investimento

piuttosto alto, ancora di più se a queste tecnologie si affiancano pompe di calore geotermiche o impianti solari termici per la produzione di acqua calda sanitaria. Per non parlare di soluzioni innovative come il riciclo dell'acqua piovana (attraverso avanzati impianti di domotica o fitodepurazione) o dell'installazione di ascensori con recupero di energia. Se è vero che in tutti i casi si tratta di soluzioni tecnologiche disponibili e collaudate, è altrettanto vero che il risparmio energetico aggiuntivo rispetto a una soluzione standard difficilmente permette tempi di rientro brevi per l'investimento.

A farsi un'idea delle difficoltà che stanno attorno alla realizzazione di un edificio energeticamente efficiente aiuta proprio guardare la situazione degli edifici nZEB (nearly Zero Energy Building), le costruzioni a energia quasi zero che la direttiva europea 2010/31 ha reso obbligatorie a partire dal 2020. A oggi il numero degli edifici di questo tipo in Italia è compreso tra 650 e 850 unità, di cui il 93% a uso residenziale. Ciò a fronte di circa 12,1 milioni di edifici residenziali (il 74% costruito prima degli anni '80) a cui si aggiungono 1,5 milioni di edifici non residenziali. Inoltre l'attenzione verso le costruzioni a energia quasi zero presenta una spiccata focalizzazione territoriale con appena tre regioni (Trentino Alto Adige, Lombardia e in misura minore Veneto) che mostrano i primi segni del fenomeno. Precisando che in Lombardia gli edifici nZEB costruiti a partire dal 1 gennaio 2016, quando è scattata l'obbligatorietà (la Lombardia ha deciso di anticipare la direttiva europea), rappresentano soltanto il 3% del totale costruito.





### Crescono gli energy manager ma non nella PA

Il numero degli energy manager cresce in Italia, anche se lentamente e in maniera non uniforme. Bene i settori civile e industriale, male la pubblica amministrazione. A rivelarlo è la federazione italiana per l'uso razionale dell'energia (FIRE), che nel 2016 ha registrato un buon livello di nomine in particolare nel settore privato residenziale e industriale. Di segno opposto la pubblica amministrazione, che segna una diminuzione dell'11% dei soggetti nominanti nonostante parta da un tasso di inadempienza della legge 10/1991 nell'ordine del 70-80%.

Le nomine pervenute alla FIRE entro il 30 aprile 2016 sono state 2.239. Di queste 1.519 sono relative ad energy manager primari nominati da soggetti obbligati e 720 da soggetti non obbligati dalla legge 10/1991.

Guardando ai settori, buona la performance dell'industria in generale, del commercio e del bancario. Pessima quella della PA, in cui spicca la riduzione delle nomine nella sanità, il comparto più energivoro nel settore pubblico, passata dai 180 energy manager del 2007 ai 100 odierni. "L'efficienza energetica è il principale strumento disponibile per raggiungere gli obiettivi fissati dalle direttive comunitarie mirate alla riduzione delle emissioni climalteranti - ha affermato il direttore della FIRE Dario Di Santo - inoltre l'uso intelligente dell'energia rappresenta un'occasione per le nostre imprese in termini di produzione di beni e servizi e di aumento della competitività, grazie allo sfruttamento dei benefici multipli che si accompagnano alla riqualificazione energetica di edifici e linee produttive. L'energy manager in questo contesto è una figura determinante, che non sempre gode dell'inquadramento e degli strumenti necessari per consentire alle imprese e agli enti che lo nominano di cogliere le opportunità disponibili. Eppure per essere competitivi in futuro sarà necessario sempre più sviluppare sinergie fra la gestione delle risorse e il core business".

Chi è l'energy manager? L'energy manager è la figura fondamentale per tenere sotto controllo i consumi e i costi energetici nelle aziende e negli enti. Può essere interno all'azienda (soluzione preferibile per realtà medio-grandi, per le quali si suggerisce un inquadramento di tipo dirigenziale, in modo da assicurare un confronto con l'alta dirigenza e i decisori), o esterno (consulente).

La nomina dell'energy manager è obbligatoria per i soggetti con consumi annui superiori ai 10.000 tep per l'industria e ai 1.000 tep per gli altri settori in base all'art. 19 della legge 9 gennaio 1991 n. 10. La nomina va inviata alla FIRE dal legale rappresentante dell'organizzazione ogni anno e va presentata entro il 30 aprile di ogni anno con riferimento ai consumi in fonti primarie relativi all'anno precedente (la prima nomina di un energy manager da parte di un soggetto non obbligato non è soggetta a tale scadenza, che comunque si applica per le nomine successive).



### La riqualificazione energetica degli edifici esistenti

Sul fronte della riqualificazione energetica degli edifici già esistenti, nel decennio 2007-2016 con il meccanismo degli ecobonus sono stati effettuati circa 3 milioni di interventi di riqualificazione energetica per circa 32 miliardi di euro di investimenti totali (dato ENEA). L'incentivo fiscale funziona al punto che è stato confermato anche nell'ultima legge di bilancio. Inoltre, sono già stati raggiunti gli obiettivi di efficienza previsti dal piano d'azione efficienza energetica (PAEE) 2011 per il periodo 2005-2016 e gli obiettivi 2011-2020, indicati nel PAEE 2014, sono stati raggiunti al 40% con punte dell'84% nel settore residenziale. Il settore terziario che comprende gran parte degli uffici, è più lontano. Fanalino di coda la pubblica amministrazione. Il potenziale di mercato del recupero edilizio è enorme. Oggi in Italia gli edifici 'vetusti' con oltre 40 anni

sono il 55% del totale, il 76% nelle città metropolitane e il 68% nelle città capoluogo. Ecco perché, grazie agli incentivi fiscali per la riqualificazione energetica (detrazione fiscale del 65%) e per il recupero edilizio (detrazione fiscale attualmente del 50%, ma con aliquote diverse dalla prima introduzione nel 1998), sono stati realizzati oltre 14,2 milioni di interventi che hanno riguardato il 55% delle famiglie italiane in poco meno di 20 anni. Gli investimenti corrispondenti, scrive ENEA, ammontano a 237 miliardi di euro, di cui 205 miliardi hanno riguardato il recupero edilizio e circa 32 miliardi la riqualificazione energetica. Importanti le ricadute occupazionali: nell'ultimo quinquennio 2013-2016 gli investimenti incentivati (sia per la riqualificazione energetica sia per il recupero edilizio) hanno generato complessivamente circa 270mila posti di lavoro diretti ogni anno, che arrivano a oltre 400mila considerando anche l'indotto.

### Più ICT per risparmiare energia

Interessanti alcuni elementi colti dall'indagine condotta dalla FIRE a complemento del rapporto 2017 sugli energy manager, che nel 2017 ha analizzato nello specifico i benefici non energetici, i sistemi di monitoraggio, industria 4.0 e alcuni aspetti collegati alla riqualificazione energetica degli edifici. In particolare emergono un'attenzione crescente all'uso delle nuove tecnologie ICT per fini di monitoraggio e automazione – sebbene non ancora adeguata agli scenari di Industria 4.0 – e la comprensione dell'importanza di valutare i benefici non energetici collegati agli interventi di efficienza energetica. Le imprese più avanzate hanno compreso che l'energia e le altre risorse non sono solo commodity o fonti di costo, ma possono trasformarsi in leve di business e di competitività integrandosi con lo sviluppo di nuovi prodotti e servizi e di filiere più efficienti.

Guardando al solo retrofit energetico, nel 2014-2016 sono stati realizzati circa 1 milione di interventi sugli edifici (Rapporto 2017 ENEA sulle detrazioni fiscali), di cui oltre 360mila nel 2016, anno in cui oltre la metà di essi ha riguardato la sostituzione di serramenti e per circa il 20% la sostituzione degli impianti di climatizzazione invernale e l'installazione di schermature solari. Gli investimenti attivati nel triennio ammontano a circa 9,5 miliardi di euro: oltre il 40% destinato ai serramenti, il 25% alla coibentazione di solai e pareti e il 9% alla riduzione del fabbisogno energetico per il riscaldamento dell'intero edificio. L'ammontare complessivo degli investimenti nel 2016 è stato pari a oltre 3,3 miliardi di euro (7% in più rispetto al 2015). Il valore massimo potenziale

delle detrazioni fiscali che potranno essere richieste dai beneficiari nell'arco dei prossimi dieci anni è pari a 2,1 miliardi di euro.

Circa l'80% degli investimenti attivati nel 2016 è stato dedicato a edifici costruiti prima degli anni Ottanta; in particolare, circa un quarto delle risorse totali (oltre 810 milioni di euro) è stato destinato a edifici costruiti negli anni Sessanta. Per quanto concerne la tipologia edilizia, circa il 40% degli investimenti, pari a oltre 1,3 miliardi di euro, ha riguardato una costruzione isolata; oltre il 31% delle risorse (pari a poco più di 1 miliardo di euro) ha invece interessato interventi su edifici in linea e condomini con più di tre piani fuori terra. A edifici a schiera e condomini fino a tre piani sono state dedicate poco più del 20% delle risorse attivate, pari a oltre 670 milioni di euro.

### Building automation

Anche per l'efficienza energetica degli edifici, come per macchinari e impianti, hanno grande rilevanza le soluzioni di tipo ICT-oriented, spinte dal crescente livello di automazione abilitato dall'Internet delle cose.

L'ambito della building automation è molto vasto e ancora in larga parte da sfruttare. All'inizio del 2017, rileva ENEA, le pratiche chiuse pervenute all'agenzia per la richiesta di incentivazione di interventi per l'installazione di sistemi di building automation erano 661, un numero esiguo che non consente rilevazioni statistiche. Va però considerato che si tratta di richieste per nuove installazioni e che i building automation system vantavano già circa 150-250mila applicazioni all'inizio del 2013 (il dato è del Politecnico di Milano).

Per sistemi di building automation (BA) si intendono dispositivi la cui adozione consente di massimizzare l'efficienza energetica degli impianti di un edificio, sulla base del livello di utilizzo dell'edificio stesso e delle condizioni ambientali esterne. Un sistema di BA (BAS) comprende di norma una serie di apparecchiature per la misura dei consumi energetici e alcune unità centralizzate per la raccolta ed elaborazione dei dati. Le configurazioni possibili di un sistema BAS sono finalizzate al monitoraggio, al controllo o alla supervisione dei diversi impianti presenti in un edificio e rilevanti ai fini del consumo energetico.

I sistemi di monitoraggio sono quelli che permettono la raccolta delle informazioni sullo stato di un'utenza energetica e la rielaborazione di queste attraverso analisi di benchmark rispetto a situazioni ideali di funzionamento degli impianti. Per comprendere quanto possano servire soluzioni di



questo tipo facciamo un esempio: in un'abitazione o in un ufficio con consumi elettrici annui di 3.000 kWh e consumi termici annui di 13.000 kWh, l'implementazione di un sistema di monitoraggio, che informa l'utente dei consumi energetici dell'impianto di riscaldamento e produzione di acqua calda sanitaria e degli apparati di illuminazione, potrebbe comportare una riduzione della bolletta energetica di circa 160-220 euro all'anno, a fronte di un investimento iniziale di circa 1.500-2.000 euro. Se al posto dei consumi di un'unità abitativa ci mettiamo quelli di una piccola impresa, il ritorno dell'investimento legato alla riduzione dei consumi è ancora più breve, senza considerare che si tratta di investimenti detassabili e spesso incentivati.

I sistemi di controllo permettono invece di monitorare l'andamento dell'utenza energetica, confrontare le informazioni ottenute con valori target predefiniti (set-point) e quindi implementare automaticamente eventuali azioni correttive. Prendendo in considerazione un edificio della grande distribuzione organizzata alimentare, per esempio un supermercato con 2.500 mq di superficie commerciale, l'implementazione di un sistema di controllo, che gestisce automaticamente il funzionamento dei compressori di 30 impianti di refrigerazione, potrebbe comportare una riduzione della bolletta elettrica di circa 12.000-15.000 euro all'anno, corrispondente a circa 85-95 MWh elettrici, a fronte di un investimento complessivo di circa 30.000-40.000 euro.

Infine, i sistemi di supervisione condensano le funzionalità degli altri due sistemi consentendo di monitorare l'andamento dell'utenza energetica, confrontare le informazioni ottenute con valori target predefiniti, scegliere e implementare automaticamente le eventuali azioni correttive in base ai risultati di analisi tecnico-economiche e di benchmark.

### Gli edifici intelligenti

Un edificio intelligente, cioè molto automatizzato, minimizza i consumi di energia. Stando alla definizione del Politecnico di Milano, con il termine Intelligent Building si intende un edificio in cui gli impianti in esso presenti sono gestiti in maniera integrata e automatizzata, attraverso l'adozione di una infrastruttura di supervisione e controllo degli impianti stessi, al fine di massimizzare il risparmio energetico ma anche il comfort e la sicurezza degli occupanti, garantendone inoltre l'integrazione con il sistema elettrico di cui il building fa parte. Per quanto riguarda la parte energy, le componenti rilevanti di un intelligent building sono per esempio gli impianti di illuminazione e riscaldamento, la ventilazione e il condizionamento dell'aria. Ol-



tre a tutti i dispositivi che riguardano la gestione e il controllo della produzione e della distribuzione dell'energia all'interno dell'edificio.

Ma qual è il grado di sostenibilità economica di un edificio intelligente? Stando ancora alle analisi del Politecnico di Milano, in ambito uffici un intelligent building raggiunge la sostenibilità economica se valutato in termini di redditività percentuale degli investimenti (IRR), tuttavia ha nella maggior parte dei casi tempi di ritorno dell'investimento (PBT) superiori alle soglie di accettabilità tipicamente definite da coloro che investono in questo tipo di edifici. Salvo che si tratti di applicazioni poco complesse, che se applicate a edifici esistenti garantiscono un tempo di ritorno dell'investimento prossimo al valore soglia. Negli uffici ma anche nelle altre tipologie di edificio, la realizzazione di un intelligent building è caratterizzata da economics migliori quando è riferita a edifici esistenti piuttosto che a nuove costruzioni.

Dove i sistemi di building automation fanno la differenza è negli edifici della grande distribuzione organizzata, i supermercati per intenderci. Qui gli interventi di intelligent building sono caratterizzati da ottimi risultati economici in termini di redditività percentuale degli investimenti, e anche i tempi di ritorno dell'investimento sono estremamente ridotti (in alcuni casi il pay-back è inferiore a un anno). Ciò dipende dal fatto che i consumi di energia per questa tipologia di edifici sono tipicamente continui e costanti nel tempo. Nel caso della GDO, inoltre, dalle analisi di economicità non risulta una particolare differenza tra edifici nuovi ed edifici esistenti. Tra gli edifici del terziario, anche nel caso di hotel e ospedali un intelligent building ha una buona sostenibilità economica e un buon pay-back time.

[www.fujitsu.com](http://www.fujitsu.com)

## LE NUOVE WORKSTATION CELSIUS DI FUJITSU

**Presentati tre nuovi modelli che offrono un rapporto ottimale tra dimensione, performance e sicurezza.**

Secondo Jon Peddie Research il mercato delle workstation presenta un andamento positivo, con una crescita del 9% nel 2016 e un tasso di crescita annuo del 5% negli ultimi 5 anni. Non stupisce quindi che Fujitsu continui a investire in questa direzione, come testimonia il lancio di tre nuove workstation della gamma Celsius. “Le nuove soluzioni consentono di gestire progetti complessi, grazie alla potenza fornita dalle schede grafiche professionali Nvidia Quadro integrate, alla potenza di elaborazione dei processori Intel Workstation Xeon e agli elevati livelli di sicurezza che sono in grado di offrire”, ha commen-

tato **Thomas Bretthauer**, Director of Product Management di Fujitsu.

### MOBILITÀ E SICUREZZA

Ma vediamo più da vicino i nuovi modelli. La workstation mobile Celsius H770 da 39,6 cm rappresenta una delle workstation mobili più sicure presenti sul mercato grazie alla sua capacità biometrica, data dalla tecnologia PalmSecure di Fujitsu, una tecnologia di autenticazione contact less non invasiva. È alimentata dall'ultima generazione della famiglia di processori Intel E3-1500M v6 e dalle ultime schede grafiche Nvidia Quadro con un massimo di 1024 CUDA e dispone di un duplicatore di porte compatibile con sette modelli Fujitsu Lifebook che lo rendono ideale per gli ambienti desktop condivisi. La nuova Celsius J550/2 a sua volta si conferma tra le migliori small form factor workstation grazie all'integrazione con le schede grafiche



La nuova workstation W570 di Fujitsu

full-height fino all'ultima Nvidia Quadro P2000. Nonostante le sue dimensioni compatte questo modello è in grado di supportare fino a 11 monitor.

A completare il quadro è la workstation Celsius W570 desktop: quasi il 30% più piccolo del suo predecessore, offre la

stessa performance di un microtower da 21 litri. Il modello standard è in grado di lavorare con una potenza estremamente bassa (280W), mentre l'opzione W570power+ cable free offre una grande espandibilità e può essere potenziata con l'utilizzo di fino a tre moduli NVMe PCIe M.2 per capacità di lettura e scrittura super-veloci.

Ulteriori innovazioni includono il cold-plug access, che consente di aggiungere, sostituire o aggiornare con estrema facilità i dispositivi di memorizzazione grazie all'accesso dalla parte anteriore del dispositivo. **R.C.**

[www.fireeye.com](http://www.fireeye.com)

## PER FIREEYE LA VELOCITÀ DI REAZIONE È TUTTO

**Le vulnerabilità sono inevitabili, l'importante è essere veloci nel rilevare l'attacco e porvi rimedio.**

Consentire a un attacco informatico di rimanere 106 giorni all'interno di un ambiente IT prima di essere rilevato e debellato è decisamente troppo. È questa, almeno, la media rilevata a livello Emea da M-Trend, il rapporto 2016 realizzato da FireEye, presentato di recente. “Fortunatamente sono stati fatti importanti passi avanti, visto che nel 2015 il tempo medio era di 469 giorni, ma si può e si deve fare molto di più - ha commentato **Marco Riboli**, vice president Southern Europe di FireEye. Una maggiore consapevolezza dei rischi, legata anche a eclatanti fatti di cronaca, unita a linee guida normative che incoraggiano le aziende a migliorare il proprio approccio alla sicurezza (basti pensare al GDPR, ormai in dirittura d'arrivo) stanno contribuendo a innalzare il livello di guardia, ma sono

ancora troppe le aziende che sottovalutano il cyber crime, convinte di non essere vulnerabili. Proprio questo è il problema di fondo: convincersi che tutti sono vulnerabili, e che solo adottando soluzioni in grado di rilevare e analizzare intrusioni sospette nel minor tempo possibile e mettere in atto adeguate azioni correttive è possibile limitare al massimo i danni”.

### HELIX, UN NUOVO ALLEATO

Per venire incontro a queste esigenze FireEye, attiva in Italia da circa 5 anni, continua a investire per rendere disponibili soluzioni e servizi di security sempre più evoluti, come testimonia, tra l'altro, Helix, soluzione lanciata nel nostro Paese all'inizio di quest'anno che integra tra l'altro la tecnologia di incident response sviluppata da Mandiant, acquisita da FireEye nel 2014. Si tratta di una piattaforma unificata che integra tre aspetti - protezione, rilevazione e bonifica - e include tool quali next-generation firewall, antivirus, Siem (security information and event management), tecnologie innovative di intelligence (come FireEye iSight) e orchestrazione e molto altro.



Marco Riboli, vice president Southern Europe di FireEye

“È una soluzione che in pratica consente di creare un SOC (security operation center) 'in a box', che riteniamo particolarmente interessante per le piccole e medie imprese italiane e per il canale, visto che può essere erogata anche in modalità as-a-service - ha sottolineato Riboli. Grazie a un approccio di questo tipo i 106 giorni di permanenza dell'attacco all'interno di un sistema secondo noi possono scendere a tre”. **R.C.**

[www.microsoft.com/italy](http://www.microsoft.com/italy)

## MICROSOFT SCEGLIE ALCANTARA PER I NUOVI SURFACE

**Presentati i due modelli Surface Laptop e Surface Pro con autonomia superiore alle 13 ore.**

Tecnologia insieme a moda e stile sono il connubio che Microsoft propone al mercato con i due nuovi modelli della gamma di portatili Surface presentati di recente. Questo nella convinzione che per valorizzare al massimo le esperienze con i prodotti tecnologici al fine di mettere in campo il massimo del potenziale creativo di ognuno, questi devono diventare strumenti sempre più personali e customizzati garantendo un mix tra performance di alto livello insieme a design e ai materiali più 'fashion'. Proprio per soddisfare un target sempre più esigente anche sotto questi ultimi profili, e che vede nello strumento tecnologico un oggetto 'iconico' che rappresenta un'estensione

della propria personalità, Microsoft ha scelto Alcantara per arricchire i suoi nuovi Surface Laptop e Surface Pro con un materiale di punta del nostro Made in Italy duttile come la cera ma morbido quanto la seta, resistente e di origine non animale.

### LE CARATTERISTICHE DEI NUOVI SURFACE

Surface Laptop è per Microsoft il perfetto equilibrio tra portabilità, prestazioni ed eleganza. Ogni dettaglio è stato ideato per aggiungere al classico design del computer portatile nuove forme e funzioni. Il display da 13,5 pollici PixelSense è ottimizzato per le funzioni touch e Ink e offre un'esperienza immersiva. La tastiera presenta un keyset silenzioso e reattivo, un trackpad di grandi dimensioni e si veste di lussuosa Alcantara che fornisce un confortevole appoggio mentre si digita. Grazie all'integrazione di Windows 10 S e al processore Intel Core di settima generazione, Surface Laptop garantisce fino a 14,5 ore di autonomia della batteria. Surface Laptop è disponibile in quattro colori tono su tono con Alcantara:

ra: platino, grafite, borgogna e blu cobalto.

Con il nuovo Surface Pro, invece, Microsoft rinforza la categoria dei 2in1 offrendo versatilità e portabilità racchiuse in un design più leggero e raffinato.

Surface Pro per Microsoft non è solo un laptop molto potente, ma è anche uno studio creativo mobile, dotato di schermo touch PixelSense da 12,3 pollici, inoltre supporta i nuovi dispositivi Surface Pen e Surface Dial. Due volte più precisa rispetto alla versione precedente grazie all'introduzione del silicio nel PixelSense Accelerator, la nuova Surface Pen rappresenta il punto di riferimento per il settore grazie all'esperienza di scrittura e disegno più veloce e fluida e alla possibilità di modificare l'ombreggiatura in base all'inclinazione. Gli strumenti di scrittura saranno disponibili anche su Windows 10 e Office 365 insieme alla nuova app Microsoft Whiteboard per favorire la collaborazione, la produttività e la creatività. La durata della batteria fino a 13,5 ore garantisce un alto livello di autonomia. **R.V.**

[www.ubiquity.eu/it](http://www.ubiquity.eu/it)

## UBIQUITY VUOLE DIVENTARE GLOBALE

**La realtà italiana sviluppatrice di una global messaging platform punta all'internazionalizzazione.**

Crescono le ambizioni di internazionalizzazione dell'italiana Ubiquity. L'azienda ha partecipato al recente evento Money 20/20 Europe che si è svolto a Copenhagen e che viene ormai ritenuto la più importante manifestazione del settore fintech in Europa.

Ubiquity è una global messaging platform company che fornisce soluzioni innovative per aziende e organizzazioni finanziarie. L'azienda gestisce servizi di comunicazione integrata multi-canale che prevedono l'uso di messaggi bulk & premium, push notification, e-mail, instant messaging e chatbot. Nel 2016, Ubiquity ha gestito oltre 800 milioni di notifiche, con un tasso di crescita superiore al 30% rispetto all'anno precedente.

te. Tra i vari casi d'uso di particolare successo l'azienda cita la gestione degli alert, delle one time password e dei codici PIN inviati tramite SMS.

### I PROSSIMI PASSI

“Stiamo diventando un operatore significativo a livello globale e ci posizioniamo come fornitore indipendente da qualsiasi tecnologia e da qualsiasi legame con telecom

provider predefiniti”, ha dichiarato **Dario Calogero**, fondatore e CEO della società, che oggi guarda alla possibilità di crescere rapidamente con altre iniziative dopo l'acquisizione dell'operatore indiano Solution Infini avvenuta nell'ultimo trimestre del 2016: “Con questa operazione abbiamo posto le basi per entrare nel mercato asiatico”. L'operazione di acquisizione ha inoltre portato Ubiquity a estendere, grazie all'integrazione delle due offerte, le proprie soluzioni a settori differenti da quelli fino a questo momento presidiati: in Italia infatti Ubiquity vanta un'importante quota di mercato nel settore finance, mentre il business di Solution Infini è concentrato sul segmento enterprise. L'azienda oggi conta circa 200 dipendenti, con 10 sedi tra Italia, India, Svizzera, UK, Emirati Arabi, ma novità importanti potrebbero registrarsi da qui a fine anno e anche nel 2018. “Quando avremo raggiunto un volume da player globale non escludiamo anche la possibilità di quotarci su una piazza di rilevanza internazionale”, ha concluso Calogero. **R.V.**



Dario Calogero, fondatore e CEO di Ubiquity

[www.mcafee.com](http://www.mcafee.com)

## MCAFFEE, SICUREZZA QUESTIONE DI COLLABORAZIONE

**La strategia della società specializzata nei sistemi di protezione IT dopo l'indipendenza da Intel. Partendo dal canale.**

Cosa cambia per il canale che lavora con McAfee dopo il cambio societario che ha visto lo scorso aprile la cessione da parte di Intel del 51% di Intel Security al fondo TPG? Sostanzialmente nulla. A ribadirlo è stato in un incontro milanese **Dave Small**, head of Emea Channel Sales che ha dichiarato: "Se da un lato abbiamo dovuto organizzarci internamente per gestire questo cambiamento, tutto è invece avvenuto in modo totalmente trasparente per i nostri partner, sia in termini di programmi a loro dedicati, che di contratti, che di roadmap di prodotto. È invece vero che emergono nuove opportunità per muoverci con maggiore rapidità nell'affrontare un settore, quello delle minacce alla sicurezza, in co-



*Dave Small, head of Emea Channel Sales di McAfee*

stante evoluzione. Andando incontro alle esigenze di aziende di ogni dimensione".

### CANALE PROTAGONISTA VERSO I CLIENTI

Una risposta che viene quindi erogata attraverso prodotti veicolati dai partner (una trentina quelli incontrati a Milano) che possono anche essere service provider, avendo McAfee un'offerta completa in termini di managed services. "Il nostro obiettivo è quello di abilitare il canale a soddisfare le richieste dei clienti, con diversi livelli di partnership e certificazioni. Ma segnalando anche che non siamo solo protezione per le aziende, e che registriamo anche una grande crescita sulla parte consumer, che si-

gnifica per esempio tutta l'area dei servizi mobili", ha aggiunto Small. Da qui le diverse sfide di un settore che sta cambiando insieme alle infrastrutture di comunicazione, e che McAfee pensa che sia possibile vincere solo in modo integrato. "Per noi il rischio maggiore è oggi rappresentato dai ransomware che mirano a determinati obiettivi e asset aziendali. In tal senso dobbiamo sempre ricordarci che le persone restano l'elemento principale in gioco in una strategia di sicurezza e che anche in termini di regolamenti, proprio il Gdpr che entra in vigore il prossimo anno fornisce chiare indicazioni in tal senso", ha proseguito Small.

Ancora una volta è importante quindi che i partner comprendano i bisogni dei clienti e che condividano le informazioni sulla sicurezza, supportando la propria community. "Ogni giorno vengono individuate nuove minacce che se da un lato possono essere affrontate con strumenti automatici dall'altro necessitano che si lavori sui problemi specifici dei clienti e dei settori in cui essi operano, verticalizzando le soluzioni", ha commentato **Hans-Peter Bauer**, vice president Central Europe di McAfee. **P.M.**

[www.avantune.com](http://www.avantune.com)

## PRENDE IL VIA AVANTUNE

**La nuova società nasce dall'esperienza di Solgeniakhela.**

Una nuova realtà del mercato dei servizi cloud self-service ha recentemente dato il via alle sue attività. Si tratta di Avantune, azienda nata dal rinnovamento dell'identità di Solgeniakhela, ma anche dalla trasformazione internazionale della società che oggi ha la sede centrale a Toronto ed è attiva in Italia, Canada, Stati Uniti e Messico.

"Il rebranding rappresenta un impor-

tante passo che rispecchia il percorso di crescita, rinnovamento e focalizzazione intrapreso dall'azienda. Avantune si posiziona come produttore di soluzioni nel settore del cloud self service e delle piattaforme di self service cloud enterprise, per rispondere alle specifiche e reali esigenze di innovazione dei clienti.", ha dichiarato **Ermanno Bonifazi**, founder & CEO di Avantune.

La nuova denominazione aziendale racchiude il concetto di 'advanced tuning', ovvero la sintonizzazione avanzata grazie alla quale Avantune intende anticipare le effettive esigenze dei clienti e di supportarli nella loro crescita attraverso soluzioni tecnologiche all'avanguardia, flessibili e scalabili. Un'offerta mirata che accompagna le aziende clienti sulla strada di nuovi modelli digitali.

### OFFERTA CENTRATA SULLE APPLICAZIONI

L'azienda dispone di un data center proprietario ed è organizzata in due

divisioni di business che fanno riferimento ad altrettante soluzioni: Genialcloud, self service business suite (già disponibile), e Powua, self service cloud enablement platform, che rappresentano un'offerta completa per supportare le aziende e i cloud provider nel migliorare la produttività, rinnovare il modello di business, ridurre i costi e incrementare efficienza e produttività delle proprie persone e clienti.

Genialcloud Proj 10, è una suite che offre ERP, CRM, SCM e HRM in un'unica soluzione, per ottimizzare e gestire i principali processi e funzioni di business, rispondendo alle specifiche esigenze di produzione di aziende che operano nei settori manufacturing, machinery ed electronic. La soluzione è disponibile nel cloud, attraverso l'esclusiva modalità self-service, e on premise per le realtà che hanno la necessità di riutilizzare le infrastrutture e le competenze esistenti per una migrazione più graduale. **A.C.R.**



© Jakub Jirsák - fotolia.com

[www.hpe.com/it](http://www.hpe.com/it)

## HPE PRESENTA THE MACHINE, UN COMPUTER PER L'ERA DEI BIG DATA

**Il prototipo si pone l'obiettivo di dimostrare le potenzialità del Memory Driven Computing.**

Hewlett Packard Enterprise (HPE) ha presentato il più grande computer single-memory del mondo, ultimo traguardo in ordine di tempo raggiunto dal progetto di ricerca The Machine. Una delle più grandi iniziative di ricerca e sviluppo nella storia della società, The Machine punta a realizzare un nuovo paradigma denominato Memory-Driven Computing, un'architettura appositamente creata per l'era dei Big Data.

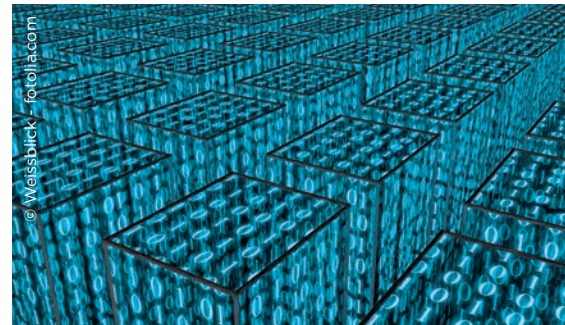
Il prototipo dispone di 160 terabyte di memoria: fino ad oggi non era mai stato possibile memorizzare e gestire

data set così imponenti all'interno di un sistema single-memory, e questa non è altro che una anticipazione delle potenzialità offerte dal Memory-Driven Computing.

### SCALABILITÀ E IMPLICAZIONI SOCIALI

Sulla base del prototipo attuale, HPE prevede che l'architettura possa facilmente scalare fino a sistemi single-memory di scala exabyte e, andando oltre, fino a un pool di memoria pressoché infinito (4.096 yottabyte). Per dare un riferimento, si tratta di 1.000 volte l'intero universo digitale attuale.

Il Memory-Driven Computing mette al centro dell'architettura informatica la memoria, non il processore. Eliminando le inefficienze dell'attuale modo in cui memoria, storage e processori interagiscono oggi tra loro, il Memory-Driven Computing riduce il tempo necessario a risolvere problemi complessi da giorni a ore, da ore a minuti, da minuti a secondi, per



produrre intelligence in tempo reale. Il nuovo prototipo fa leva sui risultati ottenuti dal progetto di ricerca The Machine come 160 TB di memoria condivisa distribuita tra 40 nodi fisici interconnessi mediante protocollo in fibra ad alte prestazioni; un sistema operativo ottimizzato basato su Linux che gira su ThunderX2, un dual socket di seconda generazione prodotto da Cavium, in grado di gestire System on a Chip (SoC) ottimizzati per carichi di lavoro ARMv8-A; link di comunicazione ottici/fotonici, compreso il nuovo modulo fotonico X1, online e operativi; tool di programmazione software progettati per sfruttare l'abbondante memoria persistente disponibile. **A.C.R.**

[www.brother.it](http://www.brother.it)

## BROTHER: TECNOLOGIA SU CUI SI PUÒ CONTARE

**Arricchite sia la gamma laser a colori che quella inkjet per aiutare le aziende a crescere.**

Il vendor giapponese continua ad ampliare la propria offerta, con l'obiettivo di migliorare, efficientare e rendere più sicure le attività di stampa - ma non solo - di qualsiasi ambiente, dallo small office alle PMI sino ad arrivare alle grandi enterprise. Lo dimostrano le nuove soluzioni annunciate di recente, 5 nuovi modelli di laser colori e 6 modelli inkjet 'all in one' per stampa, copia, scansione e fax fino al formato A3.

### UNA CONTINUA EVOLUZIONE

I nuovi modelli di Business Color Laser sono stati studiati per soddisfare le esigenze degli utenti con elevati volumi di stampa: consentono infatti di stampare e archiviare in totale sicurezza, offrendo stampe e scansioni rapide a costi ridotti grazie ai toner ad altissima capacità. Efficienza e produttività sono garantiti

dall'elevata velocità che arriva a 31 ppm in stampa e fino a 100 ipm in scansione grazie a un nuovo ADF (automatic document feeder) che offre performance nettamente migliorate rispetto alle soluzioni della generazione precedente. Per quanto riguarda la sicurezza, uno dei fattori di maggiore attualità, viene garantito il pieno controllo dell'infrastruttura di stampa grazie al monitoraggio degli utenti e alle funzionalità di sicurezza avanzate integrate. Grazie all'app iPrint&Scan e alla compatibilità dei dispositivi con la maggior parte dei servizi cloud, inoltre, la stampa e la scansione dei documenti in mobilità è estremamente semplice.

Anche sul fronte inkjet i nuovi modelli incrementano l'efficienza e la produttività grazie a una serie di innovazioni create ad hoc per gli ambienti professionali più esigenti. La gamma J5000 permette di stampare fino al formato A3 grazie al cassetto estendibile, mentre la gamma J6000 è dotata anche di piano fisso in A3. I laboratori di ricerca e sviluppo della società hanno lavorato anche sul design, che offre maggiore robustezza e facilità di utilizzo, mentre una nuova testina di stampa ottimizzata



aumenta il ciclo di vita del dispositivo. Tutti i modelli, inoltre, riducono i tempi di attesa, grazie alla velocità di stampa e ai tempi di prima stampa inferiori ai 6 secondi. La stampa da smartphone e tablet è supportata dalle app Brother iPrint&Scan, Apple AirPrint o Google Cloud Print. Con il WiFi Direct, inoltre, è possibile collegare direttamente la stampante ai dispositivi mobile senza dover ricorrere a un router wireless o a un hotspot. Infine, grazie alla funzionalità Web Connect presente su tutti i modelli, è possibile accedere agli account cloud e ai servizi online direttamente dal display touchscreen della stampante, senza più bisogno del pc. **R.C.**

[www.servicenow.com](http://www.servicenow.com)

## PER SERVICENOW IL 2018 SARÀ L'ANNO DELL'AUTOMAZIONE

**Nuovi paradigmi per trasformare il business e lavorare in modo più efficace ed efficiente.**

“Il mondo cambia rapidamente ogni giorno e oggi abbiamo possibilità tecnologiche che fino a poco tempo fa potevamo solo immaginare”. Con queste parole **Rodolfo Falcone**, un manager che vanta una lunga esperienza nel mondo IT, si è presentato alla stampa nella nuova veste di Mediterranean Area Vice President e Italian Country Leader di ServiceNow. “Ho accettato questa nuova sfida - ha proseguito - perché ServiceNow è una realtà che incarna lo spirito di cambiamento e innovazione che si respira oggi e che consente alle aziende di raggiungere nuove forme di produttività con semplici innovazioni che vanno a sostituire processi ormai obsoleti”.



*Rodolfo Falcone, Mediterranean Area Vice President e Italian Country Leader di ServiceNow*

### LA CRESCITA CHE PASSA DALL'AUTOMAZIONE

La piattaforma ServiceNow, erogata in cloud, sta suscitando sempre maggiore interesse in ogni parte del mondo, Italia inclusa, perché è in grado di realizzare la completa digitalizzazione e automazione intelligente del lavoro, attraverso processi che coinvolgono sia l'intelligenza umana che quella artificiale.

Di fatto i lavori di routine sono destinati a essere sempre più automatizzati, come emerge anche dalla ricerca 'Today's state of work: at the breaking point' realizzata da Lewless

Research per conto di ServiceNow, dove si evidenzia come l'introduzione di sistemi automatizzati nelle operazioni quotidiane permette una crescita del fatturato, crea nuove opportunità di lavoro e consente ai dipendenti di svolgere mansioni a maggiore valore aggiunto.

“La piattaforma ServiceNow consente di accelerare questo processo, anche perché non si focalizza solo sul service management, consentendo di governare in modo più efficace, efficiente e cost effective anche gli ambienti IT più complessi - assicura Falcone, che ha il compito di accelerare la penetrazione della piattaforma presso aziende grandi e medio-grandi anche grazie all'ampliamento di un ecosistema che oggi in Italia conta una ventina di business partner. Incide anche su processi strategici quali il CRM, la gestione delle risorse umane e la sicurezza, solo per citarne alcuni, dove l'utilizzo di molteplici strumenti legacy, tool e portali custom, senza parlare di e-mail e fogli di calcolo, è ancora all'ordine del giorno”.

**R.C.**

[www.intel.it](http://www.intel.it)

## DA INTEL NUOVI PROCESSORI XEON

**Per data center ad alte prestazioni.**

Oggi le aziende devono rendere disponibili servizi sempre più efficaci e performanti, in grado di rispondere in tempo reale alle esigenze che espri-



*Carmine Stragapede - Data Center Business Developer Manager South Europe*

mono i propri stakeholder, a monte e a valle. La risposta può venire dal cloud, privato, ibrido o pubblico che sia, che a sua volta poggia sui data center. I data center e l'infrastruttura di rete devono quindi essere all'altezza delle aspettative del business, che chiede all'IT di essere sempre più reattivo e proattivo. “Il data center e la rete sono al centro della trasformazione digitale, ma servono risorse di calcolo sempre più elevate per reggere il passaggio dei carichi di lavoro verso il cloud, o meglio il multi-cloud”, ha commentato **Carmine Stragapede**, Data Center Business Developer Manager South Europe di Intel in occasione della presentazione della nuova famiglia di processori scalabili Intel Xeon, pensata per carichi di lavoro intensivi, che, secondo il gigante di Santa Clara, offrono prestazioni più elevate a livello di efficienza energetica e di sistema in media 1,65 volte superiori rispetto alla generazione precedente.

### IDEALI PER DATA CENTER SOFTWARE-DEFINED

I nuovi Intel Xeon Scalable Processor,

segmentati in Xeon Bronze, Silver, Gold e Platinum, si basano su una microarchitettura altrettanto innovativa che va verso l'integrazione nel chip di diversi componenti, dal networking alla memoria. Ottimizzati per soddisfare un'ampia gamma di esigenze prestazionali nei data center e nelle reti di comunicazione, i nuovi processori scalabili Intel Xeon offrono fino a 28 core e fino a 6 terabyte di memoria di sistema (sistemi a 4 socket) e la scalabilità necessaria per supportare sistemi da 2 a 8 socket e oltre, consentendo in tal modo di scalare da carichi di lavoro entry level ad applicazioni di High Performance Computing. Le prestazioni di elaborazione, networking e storage e le ottimizzazioni dell'ecosistema software di questi processori li rendono ideali per data center software-defined che effettuano dinamicamente e automaticamente il provisioning delle risorse (in sede, sulla rete e nel cloud) in base alle esigenze dei carichi di lavoro. Per quanto riguarda la sicurezza la nuova gamma offre un miglioramento prestazionale di 3,1 volte rispetto alla precedente. **R.C.**



[www.panasonic.com/it](http://www.panasonic.com/it)

## PANASONIC: CONIUGARE TECNOLOGIA, CREATIVITÀ E ABILITÀ ARTIGIANA

Al Fuorisalone 2017 la multinazionale giapponese ha presentato l'installazione 'Electronics Meets Crafts' premiata con il 'Best Storytelling Award'.

Lo Space Player di Panasonic, innovativo sistema di proiezione professionale e lighting in un unico corpo compatto e di design, è stato il protagonista di 'Electronics Meets Crafts', l'installazione presentata dalla multinazionale giapponese durante la Milano Design Week presso gli spazi dell'Accademia di Belle Arti di Brera, lo scorso mese di aprile.

Il progetto puntava a ricreare la fascinazione esercitata dalla dimensione spaziale attraverso un'alta concezione estetica di derivazione nipponica: la migliore tecnologia audio-video



Panasonic, con proiettori professionali, dispositivi di illuminazione, altoparlanti e diffusori, ha dato vita a uno spazio multisensoriale che ha suscitato grande interesse nei visitatori, stimolandone tutti i cinque sensi. L'obiettivo era presentare e promuovere la visione 'Future Craft di Panasonic, una filosofia secondo cui il rispetto per l'uomo e l'ambiente sono la base imprescindibile dalla quale partire per sviluppare prodotti che, grazie al design, alla cura dei dettagli e alla maestria nella realizzazione dei prodotti, contribuiscano alla creazione di un futuro migliore.

### PREMIATA CON IL BEST STORYTELLING AWARD

I distretti e gli enti che organizzano la kermesse milanese ogni anno premiano i migliori allestimenti. Quest'anno Panasonic è risultata tra i vincitori, ricevendo il 'Best Storytelling Award', riconoscimento che viene assegnato a chi racconta in maniera chiara il suo concept d'ispirazione. Panasonic è stata premiata per la capacità di tradurre il tema dell'installazione in una storia coinvolgente, in cui la tecnologia rintraccia le sue origini e si fonde con la tradizione artigianale giapponese. **R.C.**

[www.netapp.it](http://www.netapp.it)

## L'INTERNET OF THINGS SECONDO NETAPP

Approcciare il tema con metodo per trarre un reale valore dalla mole crescente di dati generati dai dispositivi più disparati.

30,3 miliardi di oggetti connessi entro il 2020. È questo l'ultima previsione di IDC in tema di IoT, e, giusta o sbagliata che sia, non c'è dubbio che questo paradigma sarà un driver sempre più importante nel percorso di trasformazione digitale in atto. "Non si tratta di sapere quanti saranno i terabyte di dati scambiati, si tratta di passare dalle parole ai fatti, ossia capire in che modo gestirli e, soprattutto, come estrapolare da essi informazioni realmente utili per incrementare l'efficienza e la competitività di un'organizzazione, qualsiasi sia la sua dimensione, il comparto in cui opera e l'infrastruttura tecnologica che utilizza - ha detto Peter Würst, senior director emerging solutions & innovation group di NetApp EMEA nel corso di una conversazione dedicata

a questo tema. Oggi i dati possono essere generati, memorizzati ed elaborati su infrastrutture molto diverse tra loro, da un cloud pubblico a un privato, dai sistemi on-premise a un mix di tutto ciò. L'importante, in ogni caso, è gestirli in maniera uniforme e trasparente, altrimenti si rischia di aumentare rischi, complessità e costi, anziché ridurli".

### AGIRE CON METODO

Un progetto IoT non si può improvvisare ma deve seguire un metodo preciso, sintetizzato da NetApp in 5 punti. Si parte dalla raccolta dei dati, che nel caso degli ambienti IoT nella maggior parte dei casi significa ag-



giungere funzionalità a una sensoristica pre-esistente al fine di collegarla a Internet; il secondo passaggio è rappresentato dal 'trasporto', ossia dal trasferimento - che deve essere sicuro e continuativo - dei dati dai dispositivi monitorati al data center che avrà il compito di elaborarli; il terzo riguarda la memorizzazione, il quarto l'analisi e, infine, l'archiviazione a lungo termine dei dati. In ciascuna fase si dovrà tener conto del contesto in cui si opera, scegliendo volta per volta la tecnologia e il modello di fruizione più adatti alle proprie esigenze, avendo cura di adottare soluzioni performanti, scalabili e flessibili, cercando di evitare il rischio lock-in, sempre in agguato.

NetApp, grazie anche alle alleanze tecnologiche, con il suo approccio Data Fabric è nella posizione ideale per affiancare le aziende lungo tutto il percorso: la gamma di soluzioni che rende disponibili, infatti, consente di controllare, integrare, spostare e gestire i dati in modo sicuro e continuativo, non importa se risiedono on premise, vicino al cloud, nel cloud, presso un service provider o un hyperscaler. **R.C.**

[www.cloudera.com](http://www.cloudera.com)

## CLOUDERA CERCA E TROVA L'AGO NEL PAGLIAIO

Con il rilascio di un'offerta PaaS, battezzata Altus, viene semplificata l'esecuzione di applicazioni di elaborazione dati sulla larga scala nel cloud pubblico.

All'interno delle aziende è in atto un cambiamento di infrastrutture, e nella maggior parte dei casi l'orientamento è verso ambienti ibridi, on premise e/o cloud. "A causa di nuovi trend quali lo streaming di dati e l'IoT le aziende valutano sempre più spesso ambienti cloud per le proprie soluzioni big data, sfruttando la velocità di implementazione e la flessibilità che offre", evidenzia **Michele Guglielmo**, dall'aprile del 2016 Regional Sales Director Mediterranean & Middle East di Cloudera, società che recentemente ha fatto il suo ingresso alla Borsa di New York. Se è vero che, come sostengono alcuni analisti, solo l'1% dell'enorme mole di dati che un'azienda è chiamata oggi

a gestire racchiude un reale valore in grado di farle fare un salto di qualità, riuscire a individuarlo ed estrapolarlo è un po' come cercare e trovare un ago in un pagliaio. Utilizzare una infrastruttura on-demand in grado di velocizzare la creazione e l'utilizzo di pipeline di dati flessibili che alimentino le sofisticate applicazioni orientate all'analisi dei dati può essere la risposta giusta, ed è da queste considerazioni che Cloudera è partita per mettere a punto Altus, un'offerta PaaS che semplifica l'esecuzione di applicazioni di elaborazione su larga scala nel cloud.

### UN SERVIZIO GESTITO PER I DATA ENGINEER

Il servizio Cloudera Altus Data Engineering semplifica lo sviluppo e l'esecuzione di pipeline di dati centralizzando le attività di data engineering e astruendo la gestione dell'infrastruttura e le operazioni che possono essere complesse e dispendiose in termini di tempo. Inoltre, Altus riduce il rischio associato alle migrazioni cloud fornendo agli utenti strumenti di uso comune in un servizio di piattaforma enterprise aperto e unificato che offre storage, metadati, sicurez-



*Michele Guglielmo, Regional Sales Director Mediterranean & Middle East di Cloudera*

za e gestione comuni per molteplici applicazioni di data engineering. "Altus - ribadisce Michele Guglielmo - semplifica il processo di creazione ed esecuzione di pipeline elastiche di dati preservando la portabilità e semplificando l'inserimento di elementi di data engineering in applicazioni di business intelligence, data science e real-time più complesse". Cloudera permette così di distribuire in modo semplice, conveniente ed economicamente vantaggioso tali carichi di lavoro ai fornitori di servizi cloud, come AWS, approfittando dell'elasticità del cloud, di storage a basso costo e diverse opzioni di calcolo nonché il rapido provisioning per fornire un servizio dati moderno in grado di affrontare le problematiche più complesse. **R.C.**

[www.sophos.com](http://www.sophos.com)

## SOPHOS SI ARRICCHISCE DI FUNZIONALITÀ DI MACHINE LEARNING

Anche il 2017 è stato un anno di grandi soddisfazioni per il vendor inglese che continua ad arricchire la propria piattaforma anche grazie ad acquisizioni importanti come quella di Invincea.

**Marco D'Elia**, country manager di Sophos Italia, presentando i dati dell'anno fiscale 2017, chiuso il 31 marzo, non nasconde la sua soddisfazione. "Per Sophos è stato l'ennesimo anno positivo - ha dichiarato - visto che abbiamo fatto notevoli passi avanti nei confronti dei nostri obiettivi strategici e ottenuto risultati finanziari e operativi persino superiori alle nostre aspettative, sia a livello globale che locale". Per quanto riguarda la stra-

tegia, da tempo il vendor inglese è impegnato a sincronizzare in maniera sempre più efficace la protezione degli end point e delle reti, mentre per quanto riguarda i numeri la crescita del fatturato globale è stata pari al 18,2%, attestandosi a 631,1 milioni di dollari. Più in dettaglio, il segmento delle soluzioni per la sicurezza a livello end user ha registrato una crescita del 24,4%, mentre quello relativo al networking è aumentato del 17,8%. "L'Italia è sostanzialmente allineata a questo andamento, con una crescita addirittura superiore, pari al 22%, e una suddivisione del business sostanzialmente paritetica tra endpoint e networking - assicura D'Elia. Vale la pena sottolineare anche la crescita del 20% dell'offerta cloud, sempre più apprezzata da aziende di ogni dimensione, dalle PMI alle grandi enterprise. Per l'anno in corso le aspettative sono altrettanto positive, anche grazie a un nuovo programma di canale che prenderà il via nei prossimi mesi".

### È IL MOMENTO DEL MACHINE LEARNING

Il mercato quindi mostra di apprezzare l'offerta di Sophos, che da parte sua continua ad arricchirla anche per linee esterne, attraverso acquisizioni mirate.

Particolarmente interessante quella di Invincea, che ha permesso a Sophos di arricchire la sua offerta Intercept X indirizzata alla protezione degli end point con una tecnologia di rilevamento predittivo dei malware basata su machine learning e analisi comportamentale. Invincea, ora integrata nella piattaforma Sophos, sfrutta un'avanzata conoscenza delle reti neurali e il monitoraggio del comportamento degli utenti per rilevare preventivamente malware sconosciuti e fermare gli attacchi prima che possano causare danni.

"In questo modo - evidenzia D'Elia - introduciamo un ulteriore livello di protezione, in grado di intercettare il malware che supera le barriere tradizionali". **R.C.**

[www.topimagesystems.com](http://www.topimagesystems.com)

## TIS AUTOMATIZZA IL CICLO PASSIVO

Grazie ai nuovi moduli Control e Resolve la piattaforma eFLOW di Top Image Systems (TIS) automatizza, anche in SAP, una delle attività più strategiche per le aziende.

“La gestione delle procedure relative al ciclo passivo è un’attività strategica che può influenzare tutto il business di una azienda. L’automazione dei processi a essa correlati verso l’interno e verso l’esterno contribuisce infatti ad abbattere drasticamente i margini di errore, velocizzando e rendendo più trasparenti workflow e comunicazioni”, ha esordito **Luigi Petucco**, regional manager Italia di Top Image Systems (TIS) nel corso di un incontro organizzato per presentare a clienti e partner di canale le ultime innovazioni introdotte nella piattaforma eFLOW, che consentono di automatizzare in SAP i processi legati al ciclo passivo.

TIS è una società israeliana nata nel



Luigi Petucco, regional manager di TIS Italia

1991, presente in Italia dal 2007, che rende disponibili tecnologie innovative per trasformare le informazioni e i dati in possesso di una organizzazione in dati elettronici indirizzabili direttamente verso le applicazioni core di un’azienda. La sua piattaforma proprietaria eFLOW è adottata da aziende del calibro di Costa, Enel, Ferrero, Pirelli, UBI Banca, solo per citarne alcune, senza contare che è stata utilizzata per automatizzare i processi legati ai censimenti di molti Paesi, incluso quello italiano del 2011.

### LA SOLUZIONE PER SAP

Nelle soluzioni TIS il concetto di robotics process automation, di cui oggi si parla tanto, è presente na-

tivamente. “Applicato al ciclo passivo può voler dire eliminare molte attività spesso eseguite ancora manualmente, pensiamo alla correzione e alla riconciliazione di dati inesatti e/o incompleti, a cui corrisponde un risparmio di almeno 10 euro per ogni ciclo”, ha sottolineato Petucco. La soluzione indirizzata specificamente al mondo SAP è eFLOW AP, installabile direttamente in SAP. Le novità presentate nel corso dell’evento sono i moduli Control, per la verifica e la validazione della completezza dei dati, e Resolve, che consente di automatizzare le attività legate a revisioni e correzioni, nonché la codifica e l’autorizzazione delle stesse. “Tutte queste funzionalità sono integrate nativamente negli ambienti SAP, incluso SAP HANA, e a breve le renderemo disponibili anche in cloud - ha concluso Petucco. Siamo convinti che grazie all’efficacia e alla semplicità di gestione delle nostre soluzioni molte piccole e medie imprese che gestiscono ancora il ciclo passivo in maniera artigianale decideranno di automatizzarlo, avviando una reale trasformazione digitale”. **R.C.**

[www.teamleadercrm.it](http://www.teamleadercrm.it)

## TEAMLEADER SBARCA IN ITALIA

Una piattaforma SaaS all-in-one che consente a PMI e micro imprese di aprirsi al mercato online.

“In genere i vendor scalano soluzioni pensate per le grandi aziende verso il basso, senza tenere conto delle reali esigenze delle medie, piccole e micro imprese. Noi abbiamo fatto esattamente il percorso inverso, partendo come agenzia web per poi scoprire che i nostri clienti avevano quasi tutti le stesse esigenze, e da lì siamo partiti per sviluppare la nostra piattaforma”. A parlare così è stato Jeroen De Wit, co-fondatore e CEO di Teamleader, collegato in videoconferenza con Milano in occasione dell’annuncio dell’apertura della filiale italiana della società.

La piattaforma Teamleader permette controllo e collaborazione attraverso un’interfaccia intuitiva e accattivante e offre un modulo CRM, la gestione

completa del ciclo di vendita, un modulo di gestione progetti e decine di altre funzionalità tutte integrate tra loro.

### CREARE UNA COMUNITÀ COESA

Di fatto Teamleader crea un flusso strutturato per gestire i dati dei clienti e dei prospect, creare e mandare quotazioni e fatture, pianificare chia-



Sara Morandini, country manager di Teamleader Italia

mate e meeting con Volp integrato, convertire quotazioni accettate in fatture in modo semplice e sicuro, con un semplice click. “Apertura e connettività sono alla base della nostra filosofia - ha commentato a sua volta **Sara Morandini**, chiamata, in qualità di country manager, a guidare la filiale italiana. Un’apertura che si rispecchia anche nel nostro go-to-market. Non solo da sempre le soluzioni Teamleader sono disponibili in modalità SaaS, un modello sempre più apprezzato, ma recentemente abbiamo lanciato un nostro Marketplace, con l’obiettivo di creare una comunità paneuropea di PMI che si aiutino e supportino a vicenda nella ricerca comune di maggiore produttività e competitività”. Sul Marketplace di Teamleader sviluppatori e clienti possono infatti espandere in autonomia le funzionalità della piattaforma creando integrazioni con applicazioni di terze parti. Se ne contano già più di 150 con i software più utilizzati dalle PMI europee (Gmail, Google Calendar, iCloud, Office 365, Dropbox ecc.). **R.C.**

[www.blueit.it](http://www.blueit.it)

## BLUEIT PRESENTA B.DIGITAL

**Per indirizzare trend tecnologici quali cognitive computing, augmented intelligence e Industrial IoT la società monzese istituisce un laboratorio di innovazione che si pone l'obiettivo di accompagnare le aziende nel loro percorso di digital transformation.**

Nato nel 2008, Blueit è un outsourcer che rende disponibile una gamma completa di servizi che includono la gestione degli utenti, del data center, delle infrastrutture e delle applicazioni di business, consentendo in tal modo alle aziende di esternalizzare la gestione delle complessità tecnologiche. I numerosi clienti della società, attivi nei comparti più disparati, dal fashion al food & beverage, dall'editoria all'industria, dalle costruzioni al manufacturing, possono fare affidamento sugli asset e le competenze di Blueit per gestire i propri processi: dal service desk multilingua al presidio h24 del service operation center, dal delivery center di infrastructure management al competence center

di application management services. Grazie a continui investimenti in formazione e certificazione, Blueit è quindi in grado di offrire una copertura completa e affidabile per la continuità del business e la disponibilità degli ambienti IT e dei dati dei propri clienti. "Siamo molto soddisfatti dei risultati ottenuti sino ad oggi, ma abbiamo deciso di fare ancora di più - dice **Girolamo Marazzi**, CEO della società. In un momento in cui la crescita esponenziale dei dati e delle tecnologie rese disponibili per governarli rischia di disorientare le aziende, abbiamo deciso di dare vita a una nuova realtà - battezzata b.digital - che si pone l'obiettivo di aiutare i clienti a cogliere tutte le opportunità fornite dalla trasformazione digitale in atto, attraverso la scelta delle tecnologie più adatte alle loro specifiche esigenze".

### LA TECNOLOGIA AL SERVIZIO DEL BUSINESS E NON VICEVERSA

Grazie a un piano industriale avviato negli ultimi mesi, è stato quindi costituito un team tecnico specializzato nell'utilizzo dei paradigmi tecnologici più avanzati - cognitive computing, augmented intelligence e industrial IoT in primis - che ha la responsa-



*Girolamo Marazzi, CEO di Blueit*

bilità di monitorare costantemente il mercato, le sue tendenze ed esigenze, per consigliare i clienti nella scelta delle tecnologie applicative e per accompagnarli nel loro percorso evolutivo. L'arricchimento dell'offerta permetterà a Blueit di allargare il proprio raggio d'azione in Italia e all'estero, dove già opera per molti clienti internazionali, con l'idea di stringere partnership tecnologiche con nuovi attori, non solo in ambito IT, per continuare a realizzare progetti ambiziosi. Sono già in crescita infatti le attività per l'integrazione di dati e sistemi nell'ambito della logistica e della produzione, dalla consulenza per la mappatura dei processi e dei flussi di dati tra sistemi alla capacità di costruire le piattaforme di integrazione basate sui paradigmi di sviluppo più innovativi. **R.C.**

[www.xopero.com](http://www.xopero.com)

## XOPERO AMPLIA GLI ORIZZONTI

**Conosciuto soprattutto per Xopero QNAP Appliance, che consente di effettuare backup su NAS QNAP, ora il vendor polacco vuole accelerare la penetrazione sul mercato italiano guardando a cloud e canale.**

Per Xopero, vendor polacco nato nel 2009 e sbarcato in Italia poco più di un anno fa, è tempo di bilanci. "Siamo molto soddisfatti del lavoro svolto sino ad oggi - assicura **Nicola Marotta**, country manager Italia della società. La partnership con QNAP, i cui NAS in Italia vantano importanti quote di mercato, ha fatto conoscere al mercato la nostra soluzione di backup e recovery, grazie anche alla partnership con i distributori Allnet, Brevi e S-Mart che hanno subito creduto in noi, inserendo la Xopero

QNAP Appliance nel proprio portafoglio. Ora è arrivato il momento di fare un salto di qualità, dal punto di vista sia tecnico che commerciale".

### CLOUD E CANALE



Oltre a continuare a investire sul mercato indirizzato da QNAP, Xopero ha quindi deciso di puntare su cloud e canale. "La nostra offerta include soluzioni per il backup in locale, backup in cloud, backup per dispositivi mobili, backup ibrido, disaster recovery e business continuity, perché l'obiettivo è venire incontro a tutte le esigenze che esprime oggi il mercato - ricorda Marotta. Non c'è dubbio, però, che l'area più promettente è il cloud, ed è in questa direzione che vanno i nostri maggiori investimenti, come conferma, tra l'altro, l'ingresso in alcuni importanti marketplace cloud europei come Also e Logicom". Perfezionare l'offerta cloud significa anche venire incontro alle esigenze degli operatori di canale, per i quali

l'offerta di backup as-a-service può rappresentare una interessante opportunità di business.

"Per questo - dice ancora Marotta - dal mese di luglio abbiamo deciso di consentire ai rivenditori di proporre la nostra piattaforma in modalità white label, ovvero a marchio proprio: i loro clienti potranno acquistare il servizio da un partner tecnologico in cui ripongono la propria fiducia, mentre l'operatore avrà a disposizione tutti gli strumenti per gestire i dati dei propri clienti da remoto, in modo semplice ed efficace".

Attraverso questa offerta, unita a una vasta gamma di servizi pre e post vendita resi disponibili, Xopero punta ad ampliare ulteriormente la base installata e il proprio ecosistema. "Dedichiamo particolare attenzione alla formazione - conclude Marotta - come testimoniano le numerose iniziative in tal senso che realizziamo, anche in collaborazione con i distributori". **R.C.**

**Gabriela Galati**  
Fondatrice e Direttrice  
di ECCENTRIC Art & Research

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



## LE RETI NON SONO SOLO DIGITALI

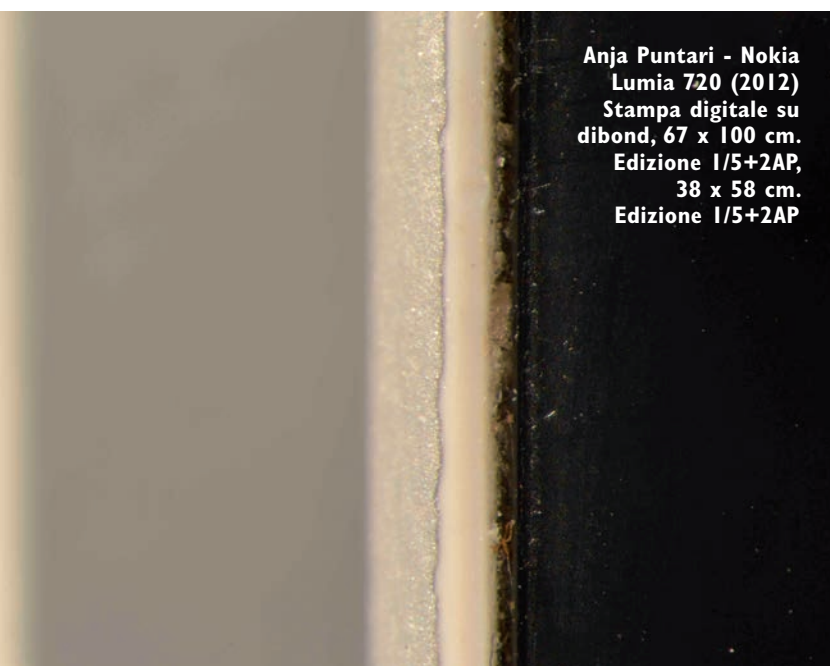
Le due serie di opere di Anja Puntari Nokia Lumia 720 e 50 cents (parte della serie Euro), possono essere considerate come molto diverse dalla produzione precedente dell'artista, ma trattano in ogni caso uno dei principali temi della sua ricerca: la connessione, cioè, in che modo avvengono e come si realizzano legami e connessioni tra le persone attraverso oggetti, reti, condividendo tavoli da pranzo, e l'arte in generale.

Nokia Lumia e 50 cents sono due serie di fotografie che l'artista ha sviluppato durante PrimaVisione, una residenza per artisti finanziata dall'UE nel 2012 a Cosenza in Calabria. Per essa, ha lavorato con la facoltà di DIBEST (Ecological Research) dell'Università di Calabria.

Per Nokia Lumia 720, Puntari ha scattato foto delle superfici di telefoni touchscreen con un microscopio: sei telefoni appartenenti a sei studenti, che li collegano alla metafora dei sei gradi di separazione.



**Anja Puntari - 50 cents (2012)**  
Stampa digitale su dibond, 67 x 100 cm.  
Edizione 1/5+2AP, 38 x 58 cm.  
Edizione 1/5+2AP



**Anja Puntari - Nokia Lumia 720 (2012)**  
Stampa digitale su dibond, 67 x 100 cm.  
Edizione 1/5+2AP,  
38 x 58 cm.  
Edizione 1/5+2AP

Gli studenti hanno prestato all'artista i loro telefoni e due ricercatori della facoltà l'hanno aiutata a realizzare il lavoro. Il risultato sono delle immagini completamente astratte che sembrano costellazioni, anche se in alcuni di esse l'illusione poetica dell'astrazione è spezzata dalle lettere "NOK" di Nokia. Puntari ha poi ripreso con il microscopio, questa volta alcune monete trovate in tasca, risultante in immagini estremamente dettagliate e ingrandite dei 50 centesimi di euro. Anche se si trovava nel lontano sud della Calabria, la maggior parte delle monete erano tedesche, trasmettendo, e di nuovo facendole presente, attraverso un soggetto completamente diverso come il denaro, l'idea di circolazione, connessione e reti. Una rete in questo caso concreta, abbastanza lontana da quelle digitali.

Informazioni sul progetto si possono reperire al link <http://www.eccentric.eu/index.php/project/anja-puntari/>.



### 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](mailto:cristina.dalmonete@soiel.it)

## COME LA REALTÀ AUMENTATA ABILITA IL BUSINESS

QUALI SONO LE OPPORTUNITÀ E I VANTAGGI COMPETITIVI PER LE MEDIE E GRANDI AZIENDE?

Realtà virtuale e realtà aumentata sono sempre più frequentemente parte della nostra quotidianità. Senza accorgercene, queste tecnologie sono entrate nelle nostre vite e anche se possono apparire ancora poco pervasive, in breve tempo trasformeranno il nostro stile di vita tanto quanto hanno fatto nell'ultimo decennio gli smartphone. Pochi forse ricordano che il 29 giugno 2007 Steve Jobs annunciò ufficialmente la commercializzazione del primo modello di iPhone. Grazie a Apple la diffusione dello smartphone, che già esisteva in forme differenti (un esempio per tutti il Blackberry), ricevette un notevole impulso. Secondo il 'Mobility Report' di Ericsson, il prossimo anno

gli smartphone supereranno i cellulari tradizionali. Nel 2021 i dispositivi intelligenti connessi saranno oltre 16 miliardi di unità, mentre smartphone e cellulari di vecchia generazione saranno 12 miliardi, per un totale di 28 miliardi di SIM attive nel mondo su rete mobile. Questi numeri, ancorché previsionali, mostrano dimensioni che non possono essere trascurate da chi intende sfruttarne le potenzialità in termini di business. Secondo Gartner, in un'epoca dove i confini fra mondo fisico e mondo virtuale sono sempre più labili, esistono oggi 10 top tecnologie abilitanti il business e fra queste, l'intelligenza artificiale e l'intelligenza virtuale sono in cima alla lista.

### Un nuovo modo di rapportarsi alla realtà

Realtà virtuale (VR) e realtà aumentata (AR) rappresentano una rivoluzione del modo in cui comunichiamo e ci rapportiamo alla realtà. Fino ad oggi, sia per le complessità tecnologiche sia per la necessità di adozione di dispositivi dedicati e spesso costosi, la realtà virtuale e la realtà aumentata sono state spesso percepite come difficilmente sfruttabili dalle aziende. Molte cose sono cambiate nel mentre e oggi AR e VR sono facilmente accessibili e realmente applicabili a numerosi ambiti di business. Non solo intrattenimento e gaming ma soprattutto vendite, assistenza, formazione, processi aziendali, logistica, tempo libero... I partecipanti alle riunioni aziendali in differenti sedi potranno per esempio vedere lo stesso prototipo in 3D.

Ma quali fattori sono intervenuti a facilitare l'adozione di queste tecnologie? E in che modo potranno essere sfruttate dalle aziende?

Occhiali e visori non sono più le uniche piattaforme hardware attraverso le quali offrire esperienze di realtà aumentata e realtà virtuale. La diffusione capillare degli smartphone, di cui abbiamo già parlato in termini di numeri, mette nelle mani degli utenti un dispositivo che integra in modo nativo le funzionalità richieste.



### Come si muovono Apple e Google

Alla recente convention di San Jose, che Apple organizza per gli sviluppatori, l'azienda di Cupertino ha annunciato il lancio di ARKit, un software che permette agli sviluppatori di applicazioni di analizzare l'ambiente utilizzando la fotocamera di un dispositivo iOS per posizionare sul piano oggetti virtuali. ARKit verrà reso disponibile a partire dalla prossima versione di iOS 11 in distribuzione dall'autunno 2017, rendendo di fatto ogni iPhone e iPad un dispositivo VR/AR. Un vantaggio competitivo non da poco per Apple che recupera il ritardo verso Google e Microsoft, ma anche per le aziende che intenderanno sfruttare ARKit per offrire ai propri clienti servizi basati sulla realtà aumentata.

IKEA ha già annunciato qualche giorno fa che svilupperà la prima applicazione-catalogo su ARKit per offrire ai propri clienti una nuova esperienza di posizionamento di mobili in casa. IKEA propone dal 2015 un'applicazione con un catalogo interattivo che permette di posizionare i mobili nell'ambiente attraverso la fotocamera; la nuova app promette numerose funzionalità aggiuntive. Apple, per non restare indietro rispetto ai concorrenti, ha anche acquistato SensoMotoric Instruments, società tedesca che ha realizzato una tecnologia per i visori per la realtà virtuale capace di analizzare lo sguardo di ogni utente.

All'evento Google I/O, sempre dedicato agli sviluppatori, i temi principali sono stati realtà virtuale e aumentata e intelligenza artificiale 'diffusa'. Google ha spiegato in che modo intende sviluppare la propria piattaforma Tango, un insieme di tecnologie con cui offrirà la realtà aumentata su dispositivi mobili di nuova generazione quali PHAB2 Pro, realizzato da Lenovo in partnership con Google, e Asustek ZenFone AR di Asus. Questi dispositivi possono percepire il movimento dell'utilizzatore e lo spazio posizionandovi oggetti virtuali.

### Un mercato estremamente dinamico

È chiaro che il successo dei futuri smartphone e le conseguenti vendite dipenderanno sempre più dalla

capacità di integrare funzionalità AR. Red, società produttrice di fotocamere, ha annunciato il lancio nel 2018 di Hydrogen One, uno smartphone Android con 'display olografico a idrogeno' capace di mostrare contenuti olografici 3D senza l'utilizzo di occhiali. Microsoft ha presentato HoloLens, il suo visore di realtà aumentata che permette di mostrare proiezioni olografiche nell'ambiente circostante. Gli sviluppatori dispongono delle API per realizzare contenuti con il rilascio del nuovo sistema operativo Windows 10. Le applicazioni in ambito ludico e professionale saranno potenzialmente infinite. Il visore disporrà infatti oltre che di lenti trasparenti, anche di audio tridimensionale e sensori avanzati. Con HoloLens non si parla più di semplice realtà aumentata ma di realtà mista (MR), una realtà in cui gli oggetti aggiunti alla realtà circostante sono 'consapevoli' e grazie a sensori e algoritmi di posizionamento possono muoversi e interagire con l'utilizzatore e il mondo circostante.

Nei mesi estivi a Milano il WWF, grazie al supporto di Unicredit, ha portato il mare in Piazza Gae Aulenti: si nuota insieme a una balenottera, delfini, tartarughe marine, banchi di pesci e un rellitto. La campagna #GenerazioneMare è stata realizzata con gli HoloLens e ideata per diffondere la conoscenza delle specie marine nel Mediterraneo e promuoverne la difesa.

Widiba, banca online di MPS, ha lanciato un'app per smartphone riservata a 250mila clienti che riceveranno a casa il kit con il necessario per entrare in una filiale virtuale e interagire con un assistente, sempre virtuale, come se si fosse fisicamente in banca.

Indra, multinazionale spagnola e secondo gruppo industriale europeo del settore IT per capitalizzazione in borsa, utilizzerà HoloLens per ottimizzare la navigazione aerea riprogettando le rotte aeree, riducendo il consumo di carburante, le emissioni di CO<sub>2</sub> e i costi per le aerolinee, contribuendo quindi a minimizzare l'impatto acustico nelle aree urbane vicine agli aeroporti. Tra le aziende impegnate sul fronte della realtà aumentata non poteva mancare Facebook che, dopo aver acquistato nel 2014 Oculus, ha pre-

sentato lo scorso aprile la piattaforma Camera Effect Platform. La potenza di Facebook sta innanzitutto nei numeri. L'AR del social network potrebbe essere messa a disposizione di 1 miliardo di utenti attivi al mese, su Messenger, WhatsApp e Instagram. Oltre a ciò, sembra che le nuove funzionalità verranno rese disponibili direttamente all'interno di Facebook senza dover utilizzare altre applicazioni.

### Come cambia il customer journey

Il nostro customer journey, quindi, è destinato a mutare in molte forme. Potremo entrare nello showroom di un concessionario e grazie al nostro smartphone verremo riconosciuti e accolti in modo personalizzato; in attesa di essere ricevuti parleremo con un assistente virtuale; potremo vedere in 3D l'auto scelta personalizzata sulla base delle nostre preferenze, potremo fare una prova su strada virtuale e addirittura ascoltare la radio e sentire il rombo del motore come se fossimo veramente seduti (la case history è di Accenture per FCA e BMW).

La realtà aumentata segnerà una svolta anche nel retail. Grazie alla simulazione in qualsiasi ambiente (per esempio un camerino virtuale o la cucina di casa propria), i clienti potranno immaginare l'utilizzo di un qualsiasi prodotto. E ancora formazione del personale sul posto di lavoro, servizi di assistenza e riparazione da remoto, cataloghi di prodotti, virtual tour, applicazioni in ambito medico, in architettura, nel settore edile (urbanistica, rilievi in cantiere, rendering...), lavoro collaborativo, processi produttivi... Questi e molti altri esempi di applicazione dimostrano che la realtà aumentata è molto più di PokemonGo, il gioco di realtà aumentata divenuto lo scorso anno un successo planetario e di cui oggi non si parla più, ma che ebbe l'incontestabile merito di portare la realtà aumentata all'attenzione del grande pubblico. Oggi esistono le tecnologie, il know how, la connettività e gli operatori per rendere accessibile alle aziende la realtà aumentata, consentendo l'ottimizzazione di business esistenti o lo sviluppo di nuovi business.



### 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

## WORK/LIFE BALANCE, QUESTO SCONOSCIUTO

TROVARE IL GIUSTO EQUILIBRIO FRA VITA LAVORATIVA E VITA PRIVATA.

Estate, tempo di bilanci. Viviamo sin dai tempi della scuola due inizi e due fine dell'anno. Quello del calendario, che comincia il primo gennaio di ogni anno, e finisce al 31 dicembre e quello così detto accademico, ossia che finisce a giugno e ricomincia a settembre. Solo che nel business il rischio, è quello di non staccare mai. Mi ricordo che molto tempo fa rimasi impressionato dallo studio che citò uno dei miei maestri.

Disse che una prestigiosa università americana aveva fatto uno studio identificando che diversi studenti usciti dal loro MBA e che avevano poi ricoperto incarichi prestigiosi, alla soglia dei quarant'anni circa avevano avuto un infarto.

Ora, non voglio spaventare nessuno, ed è noto che gli americani

sono molto orientati alla carriera per permettersi gli stili di vita che hanno sempre desiderato. Nel 2013 quando ero responsabile vendite per l'Europa dell'Est in una multinazionale nel settore delle telecomunicazioni, ho battuto il mio record personale di aerei presi in un anno, arrivando a prenderne circa ottanta e dormendo fuori casa ben 110 notti. Alla fine quindi tiriamo tutti

fino ai limiti del possibile, sperando poi nelle sudatissime ferie, dove comunque ci stanchiamo a stare dietro ai figli, o non riusciamo mai a rilassarci veramente. Io ho spesso sentito persone in vacanza usare l'espressione 'meno male che torno in ufficio' oppure 'non so cosa fare in vacanza'. Siamo così assuefatti dal lavoro che se ce lo tolgono andiamo in crisi. Il cervello rimappa la propria struttura e di

bilanciamento fra vita lavorativa e vita privata. La coperta purtroppo è corta, e se la si tira troppo da una parte (il lavoro) si fa carriera, si guadagnano un mucchio di soldi, ma lentamente la nostra vita si sgretola, perché questo è l'alibi che maggiormente ci diamo quando diventiamo dei così detti Workaholic, ossia alcolizzati di lavoro. Oppure, se all'opposto,

ci dedichiamo alla nostra vita privata, ecco che restiamo fermi dove siamo, non facciamo carriera, e ci sentiamo comunque infelici. È estremamente

importante, quindi, trovare quel famoso o famigerato equilibrio.

E non è per nulla facile trovarlo.

A complicare le cose infatti, c'è la questione

che quello che è il giusto equilibrio, lo determiniamo noi, e quello che può essere giusto per qualcuno, può non essere l'aspettativa di un altro. Ho letto e ascoltato molte ricerche, interviste su questo argomento, ed ognuno dice la sua. In questo articolo, vorrei quindi darti alcuni strumenti utili, suggerimenti dettati dal buon senso. Uno su tutti, lo troviamo nel posto più inaspettato possibile. Devi sapere che sono un grande appassionato della saga di Guerre Stellari e come



© Olivier Le Moal - fotolia.com

conseguenza i propri comportamenti ogni tre settimane circa, quindi ci vorrebbero almeno tre settimane di ferie per riuscire ad abituarci a fare qualcosa di diverso da quello che facciamo ogni giorno. Ma non sempre è possibile.

#### Trovare il giusto equilibrio

Quindi, è fondamentale avere un giusto 'work-life balancing', ossia il giusto



il saggio Maestro Yoda consigliava al giovane Luke Skywalker, vivi più che puoi nel presente.

Quando stai facendo una cosa, pensa solo a quello che stai facendo in quel momento. Ultimamente va molto di moda anche la disciplina della Mindfulness, che ha come mantra l'espressione 'Qui e ora'.

### Qualche esempio pratico

Ecco qualche esempio pratico. Se hai deciso di andare a vedere la partita di calcio di tuo figlio, vai e goditi la partita. Sii presente, evita con tutte le tue forze di stare al telefono con i clienti o l'ufficio, non muore nessuno se per due ore non ci sei.

Gli americani chiamano questo concetto 'quality time', tempo di qualità. Sii presente e dai alle persone o alla situazione che stai vivendo, del tempo di qualità. Detto questo, che ti può sembrare una cosa ovvia, la cosa più pratica che posso consigliarti, è di darti con la massima sincerità possibile, la risposta alla domanda: che cosa è davvero più importante per te in questo momento? Può essere utile anche prendersi del tempo per sé stessi ogni giorno. Alcuni si alzano molto presto al mattino e meditano, oppure vanno a correre o a nuotare.

Nei Paesi anglosassoni questo rituale si chiama 'morning routine'. Un'altra strategia molto utile è chiedere al proprio partner o ai propri figli, di venire da noi a chiederci un po' di attenzioni, secondo tempistiche che gli abbiamo dettato.

Questo ci permetterà di uscire dallo stato di trance lavorativa, ed entrare in quella che viene definita come la 'No work zone'. Dormire bene e sufficientemente, può essere un'ulteriore strategia per poter affrontare meglio le priorità: quando gli impegni superano una certa soglia infatti, se non siamo più che riposati e lucidi è difficile pensare chiaramente.

Paradossalmente funziona anche evitare di cercare di bilanciare tutto, e concentrarsi invece su quello che si deve fare, impostando semplicemente delle priorità. Insomma qualunque cosa si decida di fare per ottenere un giusto compromesso fra vita e lavoro, l'importante è il risultato.

### Lo stesso approccio sul lavoro e nel privato

La gestione delle priorità, e del proprio tempo, non va fatta solamente per il mondo business. Va fatto in modo speculare anche per la vita privata. Non è affatto diverso. Se sappiamo cosa è più importante sul lavoro, lo sappiamo anche per quanto riguarda il nostro privato. Una risorsa molto utile per me è stata il libro "Il monaco che vendette la sua Ferrari" di Robin Sharma, un libro molto bello, che fa vedere la vita lavorativa e quella privata da una prospettiva diversa. Avrai capito che ci sono diverse cose che puoi fare per trovare una soluzione quando senti che la coperta è più corta di quello che pensavi, l'importante è che qualunque sia il metodo che hai identificato per porre rimedio alla vita stressante che vivi, di usarlo e metterlo in pratica! Per mia personale esperienza, le decisioni migliori - e attenzione ho scritto

*La gestione delle priorità, e del proprio tempo, non va fatta solamente per il mondo business.*

migliori, ma questo non significa che fossero facili - le ho prese durante i periodi di calma, mentre ero sotto l'ombrellone, o in montagna a fare una passeggiata. O quando il lavoro era un po' calato e c'era più tempo per dissociarmi dalla situazione della quale ero in balia. Ecco perché sto scrivendo questo articolo in questo periodo di vacanze, sperando che durante la pausa estiva tu possa riprendere il controllo delle situazioni che ti stanno sfuggendo di mano.

Se è importante concentrarsi su quello che stai facendo in un determinato momento, ricorda che è importante anche avere in testa il quadro generale. Concentrarsi sul momento, è diverso da essere ossessionati da quello che si sta facendo. Ci sono persone talmente assortite dalla loro routine che quando gli parli non ti ascoltano neanche, e questo è tra le principali cause di litigio all'interno della coppia. Spesso torniamo a casa, e la nostra mente è così immersa in quello che abbiamo fatto, che i nostri partner, i nostri figli ci parlano e noi annuiamo senza ne-

### NEL PROSSIMO NUMERO

Affronteremo il difficile tema della leadership, e scopriremo qual è la differenza fra un leader ed un capo. Riconoscere il proprio stile di Leadership è già un buon primo passo, anche se poi dovremo fare i conti con la scienza che ci dice che non è tutta colpa nostra: pare infatti ci siano delle dinamiche tali per cui, quando si raggiungono certe posizioni, perdiamo le caratteristiche che chi hanno permesso di raggiungerle. Questo viene chiamato 'Il paradosso del potere'.

anche renderci conto di quello che ci stanno dicendo. Sappi che le persone si accorgono velocemente di questo comportamento e piano piano cominciano ad allontanarsi, perché capiscono che in noi non troveranno mai quello che le persone che hanno una buona gestione della loro vita posseggono, ossia la presenza.

Se dovessi riassumere i concetti espressi in questo articolo, credo che sceglierei proprio questa parola, 'presenza'. Sii presente quando stai svolgendo il tuo lavoro, quando parli con i tuoi collaboratori, colleghi e così via. Dimostra loro che li stai ascoltando e li stai capendo, e quando semplicemente svolgi il tuo lavoro, sii lì il più possibile con la mente.

Poi quando rientri a casa, o partecipi alle attività della tua famiglia, fai esattamente lo stesso... Sii presente, e vedrai che le persone ti percepiranno diversamente, arrivando a chiederti come tu riesca ad avere questa straordinaria gestione della tua vita lavorativa e di quella privata.



**Roberto Ferrari**  
Commercialista

✉ [robertoferrari@studio robertoferrari.it](mailto:robertoferrari@studio robertoferrari.it)

## CONTRIBUTI PER LA FORMAZIONE PROFESSIONALE

Azienda-risorse umane-formazione permanente. Questa è la sintesi di una sfida a cui le aziende debbono far fronte per mantenere o incrementare la capacità di competere sul mercato. Una necessità permanente che richiede continuità di formazione per affrontare il veloce e continuo rinnovarsi del mercato. Impegno che richiede un flusso adeguato di risorse che purtroppo risultano non sufficienti. Una risposta a questa necessità sono i Fondi interprofessionali.

### Riferimenti normativi

I fondi interprofessionali per la formazione continua sono stati istituiti con la Legge 388/2000. Obiettivo della norma è agevolare le aziende italiane nell'implementare un sistema di formazione che sia costante nel tempo, quale strumento essenziale per aumentare la competitività delle imprese italiane e la possibilità di impiego dei lavoratori. I fondi interprofessionali sono organismi associativi di diritto privato, istituiti in base ad accordi interconfederali stipulati dalle organizzazioni sindacali dei datori di lavoro e dei lavoratori. Sono quindi organismi il cui obiettivo è promuovere la formazione continua redistri-

buendo le risorse destinate alla formazione previste dalla Legge. Dunque, i fondi interprofessionali non realizzano e somministrano corsi di formazione ma promuovono la formazione del personale presso le imprese aderenti mediante il finanziamento dei corsi. L'adesione ad un fondo interprofessionale permette all'azienda di gestire in proprio il contributo previsto dalla legge. Diversamente le risorse destinate della legge alla formazione permanente vengono gestite dal sistema pubblico. Queste risorse sono costituite dalle trattenute dello 0,30% sulla busta paga di ogni lavoratore dipendente del set-

tore privato, delle aziende pubbliche e di quelle esercenti pubblici servizi. Con la scelta di aderire a un fondo interprofessionale ogni azienda diventa protagonista della propria formazione e può partecipare direttamente alle scelte e alla gestione delle attività in capo ai fondi interprofessionali.

### Gli strumenti previsti

In genere sono tre gli strumenti finanziari previsti per agevolare la formazione.

**Conto Formazione** - Si tratta di un conto individuale di ciascuna azienda aderente. Le risorse sono accantonate

nel conto formazione e sono a disposizione dell'azienda titolare. Solo l'azienda titolare può utilizzarle per somministrare formazione ai propri dipendenti nei tempi e nei modi che riterrà più opportuni.

**Conto Sistema** - È un conto che viene utilizzato per gli avvisi di formazione a cui possono concorrere tutte le aziende aderenti al fondo, individualmente o in gruppo. La formazione è programmata e tarata sulle esigenze delle aziende, per argomenti di carattere generale o tematico di particolare interesse. Gli avvisi sono pubblicati a cadenze periodiche per consentire alle



© Daniel Berkmann - Fotolia.com

aziende la progettazione e la programmazione delle attività formative.

**Formazione con contributo aggiuntivo** - Alcuni fondi interprofessionali prevedono l'erogazione di un contributo aggiuntivo per particolari avvisi di formazione. Questo finanziamento è pensato per dare alle PMI ulteriori possibilità di utilizzare il proprio conto formazione. Infatti permettono di integrare le somme accumulate sul conto formazione della singola azienda con altre risorse derivanti dal conto sistema. Il contributo aggiuntivo è generalmente offerto con avvisi di finanziamento dedicati a un preciso target o a una tematica particolarmente sentita dalle aziende.

#### Chi e come usufruirne

I destinatari del provvedimento sono tutti i datoti di lavoro. Per usufruire di questa agevolazione è necessario aderire ad un fondo interprofessionale, previa valutazione delle necessità formative dell'azienda e del possibile contributo accumulabile.

L'adesione è molto semplice ed avviene mediante comunicazione all'INPS nella denuncia aziendale UNIEMENS. Nella denuncia, che è predisposta mensilmente dall'ufficio amministrazione del personale o dal consulente per le risorse umane, è sufficiente indicare il codice del fondo a cui l'azienda vuole aderire, selezionandolo tra le diverse opzioni possibili. È inoltre necessario indicare il numero complessivo dei dipendenti (solo quadri, impiegati e operai) interessati all'obbligo contributivo. In questo modo l'INPS trasferirà il contributo dello 0,30% al fondo interprofessionale scelto alimentando il proprio conto formazione.

L'effetto dell'adesione decorre dal mese di competenza della denuncia aziendale nel quale è stata inserita la scelta del fondo. Per esempio, se si effettua la scelta nella denuncia presentata nel mese di luglio (relativa ai contributi dovuti per il mese precedente), i contributi versati all'INPS per la quota destinata al fondo formazione saranno accantonati sul conto formazione dell'azienda a partire dal mese di giugno. L'adesione è unica e non va rinnovata ogni anno. È inoltre possibile trasferire il proprio conto formazione

a un diverso fondo interprofessionale. La procedura è simile a quella sopra descritta, ma nel caso dovesse interessare è preferibile verificare l'iter amministrativo con l'assistenza del fondo interprofessionale di destinazione.

#### Piano formativo

Il piano formativo è il progetto dell'azione formativa che l'azienda intende svolgere per soddisfare i fabbisogni di adeguamento o sviluppo delle competenze e dalla professionalità dei propri lavoratori. Nel progetto sono quindi indicate le motivazioni, gli obiettivi e l'articolazione delle attività formative che si intendono attuare, nonché un budget dei costi previsti, quali:

- costo del personale a cui sarà somministrata la formazione;
- costo della docenza;
- costo delle aule e del materiale.

Va detto che non è finanziabile l'intero importo. Normalmente almeno 1/3 della spesa è a carico dell'azienda richiedente, importo che può essere rappresentato dal costo del personale che frequenterà il corso. In tal caso l'azienda non dovrà sostenere alcun ulteriore onere.

#### Contributo

Come detto in precedenza, l'ammontare del contributo riconosciuto è pari al 0,30% delle retribuzioni del personale dipendente. Pur non essendo di rilevante entità, va tenuto presente che il contributo è dovuto e versato per tutto il personale dipendente in forza. Diversamente, la formazione è generalmente somministrata a un minor numero di persone. L'asimmetria può pertanto generare risorse finanziarie che possono risultare rilevanti. Va tenuto presente, inoltre, che generalmente l'ammontare del finanziamento utilizzabile per la formazione è dato dalla somma dei contributi versati nell'anno in corso e nei due anni precedenti. In ogni caso, è di tutta evidenza che in assenza di attività formativa da parte dell'azienda tale beneficio è destinato ad essere perso qualsiasi sia l'entità del contributo accantonato. Approvato il piano di formazione, l'azienda procede con l'avvio della formazione. A consuntivo, e previa opportuna rendicontazione, riceverà il contributo

#### NEL PROSSIMO NUMERO

Gli investimenti in beni strumentali generano esposizione finanziaria per i crediti IVA. Vedremo in quali casi è possibile recuperare ed utilizzare questi crediti.

finanziario spettante, salvo che nel frattempo abbia chiesto l'anticipazione e quindi lo abbia già utilizzato.

#### Altri beneficiari

Vorrei spostare il focus dalle aziende che fruiscono della formazione alle aziende che erogano formazione in modo professionale. Anche queste aziende possono presentare progetti di formazione. In tal caso non va fatta alcuna comunicazione all'INPS poiché il rapporto è diretto con il fondo interprofessionale. L'azienda di formazione può infatti presentare proposte per uno o più corsi, chiedendo che siano messi a catalogo. Normalmente il fondo accetta le candidature previa verifica di una serie di requisiti, anche per determinare la capacità del fornitore nonché per verificarne la qualità. In sintesi, quindi, i Fondi Interprofessionali finanziano a fondo perduto corsi di formazione. Il finanziamento si ottiene previa adesione ad un Fondo e organizzando corsi di formazione per le proprie risorse umane ed è erogato a consuntivo, o anche in anticipo ricorrendone i presupposti.



**Giancarlo Magnaghi**  
Consulente

 [g.magnaghi@studiomagnaghi.it](mailto:g.magnaghi@studiomagnaghi.it)

## I PRIMI SEI MESI DEL PIANO INDUSTRIA 4.0

A sei mesi dall'introduzione del 'Piano Nazionale Industria 4.0', conosciuto anche come 'Piano Calenda', che ha l'obiettivo di favorire la trasformazione digitale delle imprese manifatturiere, in base ai dati pubblicati da Ucima-Confindustria, il mercato si sta muovendo in modo superiore alle aspettative, in particolare per quanto riguarda i macchinari.

Le misure messe in campo dal Piano nazionale Industria 4.0 iniziano a produrre concreti effetti sulla base industriale, favorendo il rinnovamento del parco macchine installato nelle aziende industriali italiane che presenta un'età media di oltre 13 anni.

### Dati incoraggianti

I dati mostrano un forte aumento degli ordinativi per investimenti: +13% nel primo trimestre del 2017 rispetto allo stesso periodo del 2016, con punte del 60% nelle macchine per ceramica, del 22% in quelle utensili e del 20% in quelle per fonderie. Sempre secondo i dati elaborati da Ucima, gli ordini di macchine utensili raccolti nel secondo trimestre 2017 hanno registrato un incremento del 17,2% rispetto allo stesso periodo del 2016 (28,5% sul mercato domestico). Le aziende stanno rispondendo allo stimolo fiscale, il parco macchine italiano si sta rinnovando e il mercato è vivace anche

grazie all'effetto Piano Industria 4.0. Nessun altro Paese, tra i leader di settore, registra incrementi tanto significativi quanto quelli messi a segno dall'Italia, a conferma della tendenza ad acquisire nuovi macchinari e nuove tecnologie per la connettività degli impianti.

Il piano Industria 4.0 avrà però ricadute diseguali tra il Nord e il Sud del Paese. Uno studio di Svimez (Associazione per lo sviluppo dell'industria nel Mezzogiorno) prevede che il programma potrà generare ricadute aggiuntive al Centro Nord pari allo 0,2% del Pil, mentre al Sud sarà dello 0,03%, e le agevolazioni erogate alle imprese del Sud dovrebbero attestarsi intorno ai 650 milioni di euro contro i circa 8,6 miliardi del Centro-Nord.

Secondo una ricerca del Politecnico di Milano, il mercato italiano dell'Industria 4.0 vale 1,6 - 1,7 miliardi, e oltre il 50% delle aziende intende utilizzare il super-ammortamento e il 36% l'iper-ammortamento.

### Un processo a medio-lungo termine

Ma la trasformazione digitale in chiave 4.0 è un processo di lungo periodo, i cui risultati si potranno vedere nell'arco del prossimo decennio: l'ultimo anno ha visto aumentare il numero delle imprese che conoscono Industria 4.0 (92% contro il 62% nel 2016). Il Piano Industria 4.0 ha giocato un ruolo fondamentale nell'aumento



della consapevolezza e degli investimenti del mondo industriale anche perché offre concreti benefici fiscali e finanziari, tanto che le aziende dell'offerta temono di non essere in grado di consegnare in tempo tutte le macchine già in ordine e che verranno ordinate entro fine anno.

La norma prevede infatti che le consegne devono essere effettuate entro il 31 luglio 2018 (in origine era 30 giugno), ma entro il 31 dicembre 2017 l'ordine deve essere accettato, accompagnato da un pagamento di almeno il 20%.

Se il fornitore, per eccesso di domanda, non fosse in grado di consegnare nei termini stabiliti dalla legge, il cliente non potrebbe usufruire dell'iper-ammortamento.

### Un utile sondaggio

Il Laboratorio Rise dell'Università degli Studi di Brescia ha condotto una ricerca su di un campione di oltre 100 aziende manifatturiere italiane, per verificare l'effettiva penetrazione dell'Industria 4.0, in particolare nelle PMI, che hanno risposto a queste domande:

1. Quali sono le tecnologie abilitanti la rivoluzione, quanto sono note e quanto sono impiegate?

Più della metà del campione afferma di aver compreso le potenzialità della connessione di prodotti e processi grazie all'Industrial Internet of Things (62%) e della necessità di trattare questa mole di dati raccolti con i sistemi di Big Data & Advanced Analytics (51%). Oltre ad altre tecnologie come stampa 3D, realtà aumentata e robotica collaborativa. Sono però ancora poche le imprese che sono andate oltre alla fase di conoscenza e hanno implementato applicazioni in produzione.

2. Quali i benefici attesi, per quali processi?

Con la diffusione delle nuove tecnologie digitali, le imprese puntano a ridurre il time-to-market (73%), a una sempre più spinta automazione e efficientamento dei processi (obiettivi di costo) e alla possibilità di accrescere le funzionalità dei manufatti realizzati (obiettivi di qualità).

3. Quali ostacoli occorre superare?

Il 70% delle imprese dichiara diffi-



coltà nel disporre di competenze specifiche (sia all'interno che all'esterno) per analizzare, valutare e implementare correttamente le nuove soluzioni tecnologiche.

4. Quanto può essere utile il Piano Industria 4.0?

Tra le misure proposte dal recente Piano Calenda, le aziende sono interessate in particolare agli incentivi fiscali per l'acquisto di attrezzature, macchinari e software. Molto rilevante per buona parte delle imprese è anche la misura del credito d'imposta potenziato, utile per finanziare la ricerca e sviluppo.

### Continuare su questa strada

Il ministro dello Sviluppo Economico Carlo Calenda ha affermato che non tutti gli incentivi del provvedimento Industria 4.0 saranno confermati nella prossima finanziaria nel 2018, con particolare riguardo a super-ammortamento (140%) e iper-ammortamento (250%) per i quali il governo ha già preventivato di spendere metà dei 18 miliardi di euro complessivamente stanziati per il Piano industria 4.0 fino al 2027.

Oltre ai quasi 9 miliardi per iper e super ammortamento, ci sono 3,4 miliardi per il credito d'imposta del 50% su spese incrementali in ricerca e sviluppo, quasi 3 miliardi per gli sgravi fiscali sul salario di produttività; 1,3 miliardi per la 'Finanza per la crescita' (start up e PMI innovative); circa 600 milioni per la nuova Sabatini (credito agevolato

sugli investimenti innovativi) e 1 miliardo per il Fondo di garanzia (sostegno per l'accesso al credito).

Il 2017 sarà l'anno degli investimenti, mentre la parte relativa ai competenze center si attiverà più lentamente. Anche nelle aziende, per cambiare le competenze e la cultura ci vuole più tempo.

Per Calenda non basta che le aziende ricomincino a investire, ma bisogna lavorare anche sui processi per ottenere maggiore flessibilità e rapidità, e c'è ancora molto da fare in particolare sul tema delle competenze e del lavoro, e afferma "Se il piano Industria 4.0 non dura per i prossimi 10 anni non serve assolutamente a niente. Occorre privilegiare chi investe in macchinari. Il dato più preoccupante è quello dell'obsolescenza del parco macchinari. Se non si vendono macchinari significa che le altre industrie non si stanno rinnovando".



**Lorenzo Campese**

Presidente e fondatore di One Consulenza Evolutiva e di Altrove (Scuola per lo sviluppo delle qualità umane essenziali)

✉ [lcampese@oneweb.biz](mailto:lcampese@oneweb.biz)  
 www.oneweb.biz  
 www.altroove.it

# TIMELAB: LA GESTIONE CONSAPEVOLE DI SÉ NEL TEMPO

## PERCHÉ LA STRADA DEL RITORNO SEMBRA SEMPRE PIÙ BREVE? (PRIMA PARTE)

*Il tempo è un fiume che mi trascina, ma io sono il fiume.*  
 Joerge Luis Borges

Obiettivo di questo articolo è quello di suscitare nuove domande, riflessioni o punti vista ulteriori sul grande tema della 'gestione del tempo'. È anche quello di evidenziare il punto cieco dei modelli di gestione del tempo comunemente in voga; ovvero considerare l'esperienza interiore del tempo, intesa come la consapevolezza del momento presente e la qualità dell'attenzione nel qui-e-ora quali chiavi universali dell'esperienza umana. Infatti, sembra che le vie tradizionali di Time Management si occupino prevalentemente di dati quantitativi connessi all'efficienza e al risultato a

breve termine e molto raramente alla realtà qualitativa del tempo che si traduce nella 'felicità' delle persone e nella pienezza della loro esperienza umana e professionale.

### Una breve esperienza

Per introdurre i temi di cui tratteremo, ti propongo un esercizio di un minuto. Munisciti di un orologio che abbia la lancetta o l'indicatore dei secondi. Sospendi ogni altra attività e concediti di rimanere per un minuto unicamente focalizzato sullo scorrere del tempo. Parallelamente allo scandire dei 60 secondi, prova a cogliere la qualità del tuo stato d'animo, della tua esperienza interiore, chiedendoti: cosa ho vissuto interiormente? Qualunque cosa sarà, va bene: noia, irritazione, impazienza, curiosità...

E poi chiediti anche: qual è stata la tua percezione dello trascorrere del tempo? Ti è sembrato un tempo lungo o breve? Questa breve esperienza serve a connetterci a un punto fondamentale: il tempo ha diverse dimensioni, nella fattispecie abbiamo focalizzato l'attenzione sulla dimensione oggettiva (lo scandire dei secondi del tuo orologio) e parallelamente su quella soggettiva (la qualità dello stato interiore che hai sperimentato). Abbiamo anche colto una facoltà importante e pienamente umana: possiamo biforcare il raggio della nostra attenzione, mettendo in relazione la realtà esterna con quella interna. La piena consapevolezza 'dentro-fuori' è una delle chiavi per un'esperienza di vita piena e appagante.

### Le dimensioni del tempo

Il tempo è una delle dimensioni più complesse della nostra esistenza e ogni pretesa di ridurlo a una sola definizione o a una ricetta è pura illusione. Nonostante ciò, o proprio per questo, oggi è quanto mai necessario attivare una riflessione sul tema. Esiste un tempo inteso come realtà oggettiva fuori di noi, che potremmo chiamare Kronos; ma parlare di oggettività del tempo, per i fisici moderni potrebbe risultare un non senso. Parallelamente esiste anche la nostra percezione

<p><b>IMPORTANTE URGENTE</b>                  È il quadrante di ciò che è inevitabile. Di ciò che è al contempo essenziale per la propria mission e ormai molto vicino a scadenza.</p>	<p><b>IMPORTANTE NON URGENTE</b>                  È il quadrante di ciò che guarda al futuro, del sogno, della visione, della formazione, della pianificazione.</p>
<p><b>NON IMPORTANTE URGENTE</b>                  È il quadrante delle interruzioni, talvolta delle cose procrastinate, degli imprevisti.</p>	<p><b>NON IMPORTANTE NON URGENTE</b>                  Può essere da un lato il quadrante delle distrazioni, sia in senso negativo (dispersione e perdita di focus) che positivo: un momento di evasione e recupero di energie.</p>

La matrice di Eisenhower Importanza/Urgenza

interiore del tempo, la qualità soggettiva con la quale lo coloriamo e che abbiamo appena sperimentato. Per essere accurati e precisi nella nostra ricerca possiamo considerare quattro dimensioni (come suggerito dalla matrice del Modello Integrato di Ken Wilber già impiegata per definire la leadership nel precedente articolo su OA di maggio 2017). In questo caso, le quattro dimensioni sono:

- I. Personal Time: soggettivo, personale, connesso alla percezione soggettiva e allo stato d'animo del momento.
- II. Measurable Time: oggettivo, individuale, misurato e misurabile.
- III. Social Time: inter-soggettivo, sociale, condiviso, connesso alla cultura del gruppo.
- IV. Government Time: tempo come dato oggettivo universalmente valido.

È importante comprendere che quando parliamo genericamente di tempo, raramente intendiamo la stessa cosa. In un team di lavoro, il non essere allineati su un elemento così fondamentale può essere un grande problema.

### Cosa è il tempo: tentativo di definizione

A partire da questa premessa, il tempo potrebbe essere definito come il contenitore degli eventi e delle storie della nostra vita, nonché la misura del trascorrere degli eventi e quindi del cambiamento. Al contempo esso è anche un'esperienza interiore, connesso alla percezione individuale e collettiva, con cui esso assume caratteristiche qualitative soggettive. Potremmo definire il tempo come lo spazio invisibile entro cui le nostre vite accadono, nel quale si dipanano le nostre storie, il susseguirsi concatenato di eventi. È una dimensione fondamentale tanto quanto lo spazio fisico tridimensionale intorno a noi, ma ha l'aggravante di essere invisibile. Per questo, probabilmente, nell'organizzare il tempo, sembriamo non essere altrettanto competenti quanto lo siamo nell'organizzare lo spazio fisico. Facendo infatti mente locale su questo spazio reale, possiamo dire in modo approssimato quali sono le sue misure, se è arredato in modo armonico... Per quanto riguarda

il tempo, tutto ciò sembra non essere possibile. Nei confronti della dimensione temporale spesso dimostriamo un certo livello di incompetenza al punto da non riuscire altrettanto facilmente a 'prenderne le misure' per organizzarlo in funzione dei nostri obiettivi.

### Il tempo: problema o vincolo?

Se definiamo 'problema' una situazione il cui svolgersi risulta impedito da un ostacolo e che ha una o più soluzioni, allora il vincolo è un'istanza data, che va inclusa esattamente come è, perché non può essere messa in discussione. Come le misure di una stanza sono un vincolo fisico alla nostra azione, allo stesso modo occorre percepire il tempo come un vincolo e non

*In un team di lavoro non essere allineati su un elemento fondamentale come il tempo può essere un grande problema.*

come un problema. Come una realtà 'fisica' invisibile, ma non estensibile a nostro piacere. Per acquisire maggiore consapevolezza delle dimensioni degli 'oggetti' con i quali 'arredo' la mia 'stanza' tempo nella mia vita e nelle mie giornate, ci si può rifare al concetto di 'time box', scatole di tempo. La Tecnica del Pomodoro (Pomodoro Technique) è una modalità semplice ed efficace di time management che suggerisce la suddivisione del proprio tempo lavorativo in intervalli di 25 minuti. Questo permette di affinare l'abilità di collocare i nostri 'oggetti temporali' all'interno delle nostre giornate lavorative e di allenare la nostra capacità di previsione. Vedi: <https://cirillocompany.de/pages/pomodoro-technique>.

Le modalità di gestire i nostri task nel tempo sono varie sebbene poi riconducibili a alcuni elementi trasversali e fondamentali. Come faremmo per arredare uno spazio fisico, arredare il nostro tempo richiede innanzitutto la capacità di dare priorità ai task secondo una metodologia semplice e immediata. In questo, la matrice di Eisenhower Importanza/Urgenza, sebbene ormai datata, sembra essere an-

cora uno strumento efficace per molti. Per fare ciò occorre ricavarci necessariamente un 'meta-tempo', ovvero un tempo in cui riflettere sul tempo, da dedicare alla pianificazione e alla consapevolezza di come lo gestiamo. Sembra paradossale, ma organizzare bene il proprio tempo richiede tempo. Ma questo ci permetterà di essere più efficaci e appagati.

### Cosa è Importante e cosa è Urgente?

Innanzitutto occorre un chiarimento sulla terminologia. Urgente è una parola potenzialmente terribile, nelle organizzazioni. Per certi versi è anche inutile. In alcuni gruppi la parola Urgente viene usata e abusata al punto da perdere di valore: ogni cosa diviene urgente e quindi niente più lo è. In questi casi, suggeriamo semplicemente di abolirla, sostituendola semplicemente con la data di scadenza. Un task non è urgente, ha semplicemente una scadenza chiara. Allo stesso modo, possiamo dire che Importante è tutto ciò che è più vicino all'essenza della mission del proprio ruolo aziendale. Senza adeguata chiarezza sul lessico, la confusione all'interno dei gruppi è assicurata. Esistono pratiche oggi sempre più diffuse con le quali possiamo imparare a vivere e a percepire il tempo in una modalità qualitativa differente. Di questo tratteremo nella seconda metà dell'articolo, relativamente alle tecniche di Presencing e Mindfulness e alla possibilità di cogliere l'aspetto qualitativo dell'esperienza oltre che quello quantitativo: non siamo nati per divenire macchine divoratrici di 'to do list', ma per dare significato al nostro tempo.



**Giuseppe Serafini**

Avvocato del Foro di Perugia

BSI-ISO/IEC 27001:2013 Lead Auditor;  
Master Privacy Officer.

 giuseppe.serafini@ordineavvocati.perugia.it

# LA DIGITALIZZAZIONE DELLA PRESTAZIONE SANITARIA

E-HEALTH, PATIENT ENGAGEMENT E TRATTAMENTO DEI DATI PERSONALI.

Al pari degli altri ambiti della nostra vita quotidiana, anche la prestazione sanitaria, vale a dire quel particolare rapporto che lega il paziente con il soggetto che a vario titolo si occupa della sua cura ed assistenza, è stato, ed è interessato da profondi cambiamenti correlati all'impiego ed allo sviluppo, prima durante e dopo la prestazione stessa, di strumenti elettronici di elaborazione, della tecnologia delle reti, dell'IoT (Internet of Things). Recentemente, per esempio nel campo della medicina sportiva, uno dei maggiori player dell'informatica sta sviluppando una soluzione predittiva di intelligenza artificiale basata sul monitoraggio dei parametri prestazionali degli sportivi professionisti che ha per scopo la

prevenzione degli infortuni. Soluzioni di diagnosi, di cura, e di prevenzione, rese possibili oggi dall'aumento della capacità computazionale delle tecnologie disponibili, sino a qualche anno fa immaginate solo dai più visionari autori dei più celebri film di fantascienza si stanno concretizzando nelle centinaia di app presenti nei nostri smart device, con velocità esponenziale e, purtroppo, non sempre, nell'ambito di garanzie adeguate di tutti i diritti della persona, non ultimo quello alla protezione dei propri dati di carattere personale, che sono da proteggere nell'ambito del rapporto di cura. In effetti è di questi giorni, purtroppo, la notizia che l'Information Commissioner Office Inglese ([www.ico.uk](http://www.ico.uk)) ha

rilevato gravi non conformità nel trattamento dei dati personali dei pazienti di una notissima istituzione di cura del Regno Unito.

### Le app sono adeguate?

Solo per fare un esempio, una verifica a tappeto (Privacy Sweep 2014) condotta dai Garanti Europei per la protezione dei dati personali sulle app del settore salute, ha evidenziato una situazione deludente e per certi versi assai preoccupante. In particolare una su due delle applicazioni mediche italiane e straniere analizzate dagli 'sweepers' dell'Authority italiana, scelte a campione tra le più scaricate disponibili sulle varie piattaforme (Android, iOS, Windows, etc.), non fornisce agli utenti una informativa sull'uso dei dati preventiva all'installazione, oppure dà informazioni generiche, o chiede dati eccessivi rispetto alle funzionalità offerte. In molti casi l'informativa privacy non viene adattata alle ridotte dimensioni del monitor, risultando così poco leggibile, o viene collocata in sezioni riguardanti, ad esempio, le caratteristiche tecniche dello smartphone o del tablet.

### Health Records & Bussiness

Come è facile intuire, da un punto di vista economico, gli interessi in gioco legati al mercato dei dati sanitari sono







## VALUE POINT

A che punto siamo con l'ufficio paperless

## IL PARERE DEL LEGALE

Come fare la Data Breach Notification secondo il GDPR

## INDUSTRIA 4.0

La nuova organizzazione delle aziende di produzione



In questo numero parliamo di...

3CX	4° cop.	Fortinet	26	Quence	49
AbleTech	64	Fujitsu	36, 74	Red Hat	43
Acotel	35	G Data	58	Red	85
Alcantara	75	Geosystems	24	Reply	60
Allied Telesis	62	GFK	6	RES Software	26
Almaviva	47	Google Next	25	Ricoh	17
Alten Italia	48	Google	85	Rimiflu	31
Apple	85	Granarolo	30	SAP	24, 81
Armundia	13	HPC	7	Sata	25
Aruba	24	HPE Software	48	SB Italia	67
Assioma.net	48	HPE	77	ServiceNow	43, 78
Asus	85	IBM	12	SGBox	24
Attiva Evolution	21	Ifin	31	Siav	68
Avantune	76	Ikea	85	SMAU	45
Avnet Abacus	25	IN.TE.SA.	66	Solutions 30	13, 31
AWS	16, 32	Indra	49, 85	Sophos	80
Bitdefender	24	Intel	41, 78	SUSE	44
Blueit	82	Intesa Sanpaolo	28	Swift	28
Boole Server	1° cop., 8	Irion	30	Synology	16
Brother	77	Istat	12	Teamleader	81
CA Technologies	48	ITA_STQB	46	Tecnosteel	26
CAF&Servizi		Ivanti	26	Tesisquare	69
Fiuli Venezia Giulia	17	Lenovo	85	Tiesse	15, 22
Cambium Networks	35	Lexmark	20	TIM	5, 32
Centro Computer	27	Lundbeck Italia	22	TIS	81
Cisco	28, 32	Mauden	20	Top Consult	69
Cloudera	80	McAfee	76	Trend Micro	32, 44
Clouditalia	21	Micro Focus	49	TXT e-solutions	49
Comnet	14	Microrex	22	Ubiquity	75
Credem	25	Microsoft	29, 42, 75, 85	Unicredit	28, 85
Datablink	20	NetApp	32, 79	Veeam	14
Datacore	29	Nutanix	12	VMware	32
Distretto Ligure		Omron	12	Vodafone	13
tecnologie marine	56	Open Text	34	VTECRM	23
Edicom	65	Openwork	67	WatchGuard	20
Enea	70	Panasonic	25, 34, 79	Widiba	85
Equinix	24	Panda Security	34	WWF	85
Faber System	65	PFU Imaging Solutions	42	Xopero	82
Facebook	30, 85	Praim	18		
FireEye	74	PTC	17		

### 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

Primo Bonacina, Lorenzo Campese, Michele Ciceri, Raffaella Citterio, Cristina Dal Monte, Roberto Ferrari, Gabriela Galati, Giancarlo Magnaghi, Davide Marini, Riccardo Montanari, Paolo Morati, Giuseppe Serafini

### 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](http://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





Con l'introduzione della digitalizzazione la Sanità, pubblica e privata, sta vivendo un momento di grande trasformazione in tutto il mondo. Nell'Agenda Digitale Italiana, la digitalizzazione della Sanità ricopre un ruolo primario e la Conferenza Stato-Regioni, del luglio 2016 e il piano triennale 2017/2019 varato recentemente dal Governo ne sottolineano il ruolo chiave nel percorso di digitalizzazione dei servizi pubblici.

Il volume, all'interno del contesto generale della digitalizzazione in Sanità, sviluppa i principali strumenti della Sanità Elettronica: Fascicolo Sanitario Elettronico (FSE), Dossier Sanitario (DSE), il Patient Summary (PS), lo standard HL7 per la comunicazione e l'interoperabilità dei dati in Sanità, le specifiche InFSE per l'interoperabilità tra i sistemi regionali, le autenticazioni forti per l'accesso alla consultabilità dei dati sensibili del FSE, il rilascio del consenso informato per la consultazione dei dati sanitari dei pazienti...

Nell'ultimo capitolo si illustrano le grandi potenzialità dello Smart Health 2.0 (Il Fascicolo Sanitario Elettronico di seconda generazione) che porterà realmente ad una nuova gestione della Sanità. Con la creazione della Cartella Clinica Virtuale del paziente, della gestione dei dati sanitari con la logica dei BIG DATA e con le potenzialità della produzione dei dati dell'Internet of Things (IoT) l'oggetto dell'attività sanitaria, in modo olistico ed integrato, sarà realmente il paziente/cittadino e gli attori sanitari forniranno Servizi sempre più qualificati, monitorati ed innovativi. Il Libro vuole essere un supporto informativo e formativo per tutti i professionisti ed attori coinvolti nel mondo lavorativo della Sanità, pubblica e privata, per poter essere preparati al meglio e attori proattivi nella rivoluzione in atto della digitalizzazione in Sanità.

Per ricevere l'indice completo e per ulteriori informazioni sulle modalità di sponsorizzazione: [lorenzo.betti@soiel.it](mailto:lorenzo.betti@soiel.it)



STEFANO INTORBIDA

L'Ingegnere Stefano Intorbida è il Direttore dell'Unità Operativa Complessa Sistemi Informativi Aziendali dell'ASUR Marche Area Vasta 4 ed è il Referente del Sistema Informativo dell'ASUR Marche nel Gruppo interaziendale della Regione Marche per il Data Warehouse (DWH) e Business Intelligence (BI) della Sanità.

Nella sua attività professionale ha sviluppato e gestito progettualità innovative per la Pubblica Amministrazione, con una particolare attenzione nell'introduzione nella Sanità pubblica delle procedure per la digitalizzazione, come l'avvio del Fascicolo Sanitario Elettronico (FSE) regionale. Ha progettato e gestito, come Direttore Scientifico, il Corso formativo "Strumenti informatici per il Controllo Strategico Aziendale – Business Intelligence" organizzato dal Centro Alta Formazione dell'ASUR Marche e per l'anno accademico 2017-2018, insieme ad alcuni Docenti del Dipartimento d'Informatica dell'Università di Camerino UNICAM, organizza il Master "DIGITAL INNOVATION IN HEALTHCARE", in cui vengono sviluppate le principali tematiche formative legate rivoluzione technology-based del SSN attualmente in atto, basata sulla digitalizzazione innovativa di tutti i processi sanitari.

Negli ultimi anni è stato anche Autore di alcuni Libri relativi alle tematiche delle Smart Cities e delle procedure innovative tramite il Partenariato Pubblico Privato.

# Potenzia il tuo PBX

## Taglia i Costi, Aumenta i Profitti

### > 3CX Phone System

Passa a 3CX - Il centralino IP open-standard per Windows dalla facile gestione e funzionalità di Unified Communications a costo contenuto.

- Basato su Software: Facile da installare e gestire
- Poco dispendioso da acquistare ed espandere
- Server Virtuale o in cloud (Windows / Linux)
- Dimezza la bolletta telefonica con Linee VoIP
- Migliora la mobilità con i client per smartphone
- Videoconferenza WebRTC integrata



**WWW.3CX.IT**  
**+39 (059) 735 3000**

**3CX**