

L'ESTATE RAFFREDDA LA VOGLIA D'IMPRESA

Segna il passo in estate la voglia d'impresa degli italiani. Sono stati poco meno di 80mila, infatti, gli italiani che hanno scelto i mesi più caldi dell'anno per far partire il loro progetto di impresa. Segno che il mettersi in proprio resta un obiettivo allettante per tanti connazionali alla ricerca di un'affermazione personale ma, al tempo stesso, che la spinta a rischiare si è affievolita rispetto agli anni più recenti.

Se accanto alle **78.920** iscrizioni si considerano le **58.670** imprese che hanno cessato la propria attività, tra luglio e settembre la base imprenditoriale italiana risulta cresciuta di **20.250** unità, pari allo **0,33%** in più rispetto alla fine di giugno, portando così a **6.121.510** il numero di aziende iscritte al Registro delle Imprese gestito dalle Camere di Commercio.

Rispetto allo stesso periodo dell'anno passato, tuttavia, il terzo trimestre del 2006 ha fatto registrare un lieve rallentamento della dinamica positiva (nel 2005 il saldo luglio-settembre si era attestato a +27.825 unità, per un tasso di crescita pari allo 0,46%) mentre, considerando i terzi trimestri degli ultimi sette anni, la crescita di quello 2006 è risultata in assoluto la più contenuta, come risultato di un minor numero di iscrizioni e un maggior numero di cessazioni.

Quasi un terzo dell'aumento nel numero di imprese si deve all'edilizia che con 6.582 unità in più spiega il 32,5% del saldo complessivo. Notevole anche l'apporto delle Attività immobiliari e degli Alberghi e ristoranti che con un saldo parziale, rispettivamente, pari a 2.976 e a 2.715 unità spiegano il 14,7% e il 13,4% del saldo totale. Insieme questi tre settori nel trimestre hanno determinato da soli il 60,6% dell'intero saldo.

Tra gli elementi positivi è da segnalare come il 55,4% del saldo positivo (11.221 unità in valore assoluto) sia stato determinato dalle imprese che hanno adottato la forma delle Società di capitali, la cui crescita prosegue su valori nettamente superiori alla media.

Sia in termini assoluti che relativi, l'apporto più elevato al risultato positivo è stato assicurato dal Centro Italia: 5.856 unità in più, per un tasso di crescita pari allo 0,47% rispetto alle imprese esistenti alla fine di giugno (tutte le altre circoscrizioni hanno fatto segnare una crescita inferiore alla media italiana dello 0,33%). Questi, in sintesi, i dati più significativi relativi all'andamento demografico del III trimestre 2006, diffusi oggi da **Unioncamere** sulla base di **Movimprese**, la rilevazione trimestrale condotta sul Registro delle Imprese da **InfoCamere** – la società consortile di informatica delle Camere di Commercio italiane (il rapporto è disponibile all'indirizzo www.infocamere.it).

OMAT ROMA: DALLA PA ALLA SANITÀ, LA PAROLA D'ORDINE È DIGITALIZZAZIONE

All'indomani dell'edizione romana dell'evento dedicato alla gestione delle informazioni giungono segnali positivi per il futuro del mercato e della normativa

Una manifestazione che, in un momento in cui il mercato sembra finalmente denotare una certa ripresa, gode di ottima salute: l'impressione a caldo, alla conclusione dei lavori di OMAT Roma 2006 (www.omat360.it), è chiara.

L'evento di riferimento per la gestione elettronica di documenti, contenuti e processi aziendali, che si è tenuto il 25 e 26 ottobre presso la nuova sede del Crowne Plaza – Rome St. Peter's, ha dimostrato di non sentire il peso degli anni. Al contrario, OMAT rafforza sempre più la propria posizione di riferimento nel settore, grazie anche al rinnovato patrocinio del CNIPA (unito alla partecipazione dei suoi massimi esponenti) e alla partnership scientifica di SNIA Europe.

I primi numeri dimostrano un netto progresso di OMAT in termini di presenze rispetto alle precedenti edizioni: circa ottocento partecipanti nei due giorni, a fronte di trentadue aziende tra espositori, sponsor e partner. Ma i numeri in sé comunicano poco: possono dare un'idea della dimensione quantitativa, ma ciò che davvero conta – in questo settore in particolare – è la qualità. Ed è proprio in questa direzione che l'organizzazione sta approfondendo il maggiore impegno, cercando di selezionare un target quanto più professionale possibile.

Stando alle dichiarazioni post evento rilasciate dagli espositori, i risultati non si sono fatti attendere: il pubblico di OMAT Roma si è rivelato molto preparato, competente e concreto, il che si traduce in contatti business molto interessanti. “È un momento sul quale investire – ha dichiarato Claudio Bacco Centera Business Manager di EMC² – e OMAT è per noi una manifestazione molto interessante, sia per gli argomenti trattati, sia per la qualità del pubblico”, mentre Domenico Caiolo Product Manager settore scanner di HP ha dichiarato “abbiamo incontrato i professionisti che ci interessavano e abbiamo ottenuto ottimi contatti”.

Per quanto riguarda il versante dei convegni, il programma di questa edizione di OMAT è stato particolarmente sostanzioso: tre linee principali (convegni, tavole rotonde e OMAT University) che hanno dato vita a due giorni di lavoro tanto intenso quanto proficuo; i questionari compilati dai partecipanti hanno confermato unanimemente un livello culturale che in Italia non ha paragoni.

Grande successo per la sessione di apertura, intitolata “Carta addio: finalmente si può fare”, che ha visto l'intervento, tra gli altri, del Presidente del CNIPA Dott. Livio Zoffoli, del Presidente della commissione per la Dematerializzazione Prof. Pierluigi Ridolfi, del Capo di Gabinetto del CNIPA Avv. Enrico De Giovanni, e del keynote speaker Mrs. Whitney Tidmarsh, vice Presidente di EMC Software Group.

Molto seguite anche le sessioni dedicate all'evoluzione della gestione dei contenuti e, soprattutto, il convegno “Conservazione sostitutiva e fatturazione elettronica”, che ha concluso alla grande la seconda giornata.

Notevole la soddisfazione dei partecipanti alle tavole rotonde (caratterizzate da una nuova formula che dà maggior risalto all'interazione tra i relatori e il pubblico), in particolare per quanto riguarda le due sessioni dedicate al tema dei contenuti digitali nella Sanità.

Buon successo anche per la OMAT University (tre sessioni di convegno introduttive volte a formare i meno esperti) che, grazie alla partecipazione costante del Prof. Roberto Guarasci e di numerosi relatori di alto livello, hanno avvicinato molti neofiti al mondo della gestione dei contenuti.

Tra pochi giorni saranno disponibili i numeri ufficiali e, soprattutto, sarà possibile per i partecipanti scaricare le presentazioni direttamente dal sito www.omat360.it.

Newsletter sul mondo ICT e Digital Office

ITERnews

anno #4

L'appuntamento va ora alla prossima edizione, che si terrà a Milano il 28 e 29 marzo 2007; l'obiettivo è innanzitutto continuare lungo questa strada, continuando quindi a crescere e a migliorare per tenere fede alla fama di OMAT: l'unica manifestazione in Italia in cui parlare di soluzioni con chi li produce e di leggi con chi le scrive.

CNIPA E CA SIGLANO ACCORDO DI COLLABORAZIONE INFORMATICA

Accordo di collaborazione informatica tra il CNIPA-Centro Nazionale per l'Informatica nella Pubblica Amministrazione, e la CA - Computer Associates Spa. L'intesa è stata siglata a Roma da Livio Zoffoli, presidente del CNIPA, e da Alberto Fianza, country manager della CA Italia .

Scopo dell'intesa, ha spiegato Livio Zoffoli, "è la definizione di condizioni e modalità per le forniture informatiche alla pubblica amministrazione da parte della CA, nel rispetto della normativa in materia di contratti pubblici e assicurando la massima efficacia ed efficienza delle stesse forniture".

Da parte sua Alberto Fianza ha dichiarato che "questo accordo rafforza l'esperienza acquisita da CA nell'affiancare gli enti pubblici nel processo di informatizzazione. La collaborazione con il CNIPA prevede inoltre la partecipazione di CA a gruppi di studio e di ricerca presso gli enti pubblici volti a migliorare i processi di gestione delle infrastrutture IT".

In particolare sono oggetto dell'accordo i prodotti software, i servizi di assistenza, manutenzione e aggiornamento dei prodotti, i servizi di formazione e alcuni specifici servizi professionali di CA nelle aree della sicurezza IT, del system and network management, dello storage e dell'IT governance. L'accordo prevede anche strategie per l'ottimizzazione dei prodotti e dei servizi di CA già acquistati dalle amministrazioni e lo studio di nuovi prodotti mirati a soddisfare specifici bisogni della Pubblica amministrazione. Grazie a questa intesa, alle amministrazioni saranno garantiti sconti significativi rispetto ai prezzi del listino CA.

ASSOCIAZIONE ITALIANA INTERNET PROVIDER: APPELLO AL GARANTE

AIIP torna ad un anno di distanza sulle pagine dei giornali, per lanciare ai Commissari AGCOM un nuovo appello urgente, condiviso anche con gli utenti italiani di Internet, per chiedere che il provvedimento in fase di approvazione, che governerà per i prossimi 18 mesi il mercato della larga banda all'ingrosso, tenga conto che:

1. La quota di mercato di Telecom Italia nella larga banda al dettaglio, resta ancora la più alta tra quelle detenute da un singolo operatore nei principali Paesi dell'Europa a 25 (con l'eccezione di Lussemburgo, Slovenia, Portogallo e Cipro, dati CoCom2006). Inoltre, i prezzi della larga banda in Italia sono rimasti più alti degli altri paesi europei. Ad esempio in Francia un'offerta comprendente accesso ad Internet e traffico telefonico (verso numeri fissi nazionali), e più di cento canali televisivi, si aggira intorno ai 30 euro al mese. Invece in Italia per un'offerta analoga si spendono circa 60 euro al mese in aggiunta al canone telefonico di 14,75 euro che Telecom Italia ha chiesto di farsi riconoscere, quasi per intero, anche dai clienti larga banda dei propri concorrenti che intendano comunque distaccarsi la linea telefonica.

2. Gli alti prezzi scoraggiano i consumatori e l'Italia rimane agli ultimi posti per diffusione della larga banda, come dimostrato dall'ultimo rapporto OCSE. Allo stesso tempo, molti consumatori continuano a non avere alcun accesso a larga banda, in quanto la copertura resta limitata come ha evidenziato Viviane Reding, Commissario dell'Unione Europea per l'Informazione ed i media, in un suo recente intervento al Senato Italiano: "una percentuale molto più bassa della media dell'Unione Europea, inadeguata per lo sviluppo di applicazioni avanzate".

3. A distanza di un anno dalla sua introduzione, il provvedimento dell'AGCOM sulla fornitura del servizio di connettività bitstream (che costituisce una 'materia prima' essenziale per i concorrenti di Telecom Italia) rimane, per il Paese, una grande opportunità ancora da sfruttare.

Tuttavia, come ribadito nel corso del tavolo tecnico presso l'AGCOM, AIIP ritiene che per una piena attuazione della lettera e dello spirito della delibera 34/06/CONS, il provvedimento di attuazione che sta per essere finalmente approvato, debba raccogliere le osservazioni degli operatori concorrenti di Telecom Italia. Si rischierebbe, altrimenti, una situazione di mercato ancora peggiore dell'attuale a danno degli operatori e degli utenti italiani di Internet.

IN PARTICOLARE AIIP CHIEDE:

1. CRITERI OGGETTIVI PER DETERMINARE PREZZI ALL'INGROSSO ORIENTATI AI COSTI

L'attuale proposta di AGCOM determina i valori dell'offerta all'ingrosso bitstream attraverso un'apposita 'contabilità regolatoria'. Tuttavia, per il bitstream su protocollo IP, tale contabilità non esiste ancora, mentre per l'offerta bitstream basata su protocollo ATM, la contabilità regolatoria lascia a Telecom Italia ampie discrezionalità; col risultato pratico che i costi del servizio bitstream proposti da Telecom Italia sono addirittura più alti degli attuali e diverse volte maggiori di quelli che risultano dall'analisi economica effettuata da AIIP.

Si chiede quindi ad AGCOM di ricorrere, per la determinazione dei prezzi all'ingrosso dell'offerta bitstream, all'utilizzo dei seguenti criteri, condivisi nel corso del tavolo tecnico anche da altri operatori non associati ad AIIP, per i quali sono già stati redatti schemi di contabilità sia per la componente IP che per la componente ATM:

- analisi bottom-up sulla base dei costi delle singole componenti, ottenuti da listini già approvati da AGCOM (OIR), o se non disponibili, da prezzi già applicati da Telecom Italia per le singole componenti;
- analisi di replicabilità di tutte le offerte al pubblico di Telecom Italia;
- analisi bottom-up sulla base dei prezzi di mercato delle singole componenti residuali costitutive del bitstream, non presenti in OIR o in altri listini di Telecom Italia.

2. MODIFICA DELLE CONDIZIONI TECNICHE DI SERVIZIO E DI SLA SECONDO QUANTO EMERSO DAL TAVOLO AGCOM

Durante le riunioni del tavolo AGCOM gli operatori alternativi hanno segnalato numerose criticità anche sui dettagli tecnici dell'offerta predisposta da Telecom Italia, alcune delle quali la renderebbero inutilizzabile a prescindere dai prezzi. Si chiede che AGCOM operi con la massima vigilanza e fornisca indicazioni precise e dettagliate al riguardo.

3. CONDIZIONI ECONOMICHE CONGRUE ED A FAVORE DELL'INNOVAZIONE PER LE LINEE SENZA FONIA (cd. 'NAKED')

Da quasi due anni, quando un cliente di accesso a larga banda di un altro operatore non vuole abbonarsi ai servizi telefonici di Telecom Italia, l'incumbent ha iniziato a chiedere ai propri concorrenti un 'supplemento linee senza fonia' di importo prossimo al canone del servizio telefonico non usato dal cliente finale. Su questo punto è nata una lunga disputa, e nell'ambito della delibera bitstream, AGCOM ha infine stabilito che, in eccezione al principio di orientamento al costo del bitstream, il cd. 'supplemento linee senza fonia' debba essere calcolato come 'retail minus', ossia con un opportuno sconto a partire dal canone per il servizio telefonico residenziale, offerto da Telecom Italia al cliente finale.

Per non fermare lo sviluppo e l'innovazione dei servizi basati su IP, come ad esempio la VoIP, AIIP chiede:

- che il provvedimento AGCOM preveda un prezzo per le linee senza fonia derivante da un minus congruamente definito, e comunque non inferiore al 30%, applicato sulla migliore offerta al pubblico retail di linea telefonica (cfr. offerta 'Casa Vacanza');
- che l'introduzione della tariffazione aggiuntiva per le linee senza fonia entri in vigore contestualmente all'approvazione dell'offerta di riferimento per il mercato 12, applicato solo alle linee di nuova attivazione o al rinnovo di quelle in essere onde consentire agli operatori di ribaltare il costo ai propri clienti, a tutela dei rapporti contrattuali in essere con i consumatori;
- che il contributo specifico di attivazione per le linee 'naked' venga definito applicando un minus congruamente definito, e quindi non inferiore al 30% a partire dall'attuale contributo nuovo impianto ISDN residenziale (pari a 100euro oltre iva), e che tale contributo non sia previsto in caso di doppio 'solo dati', già installato;
- che venga imposto a Telecom Italia di estendere alle linee naked eventuali promozioni applicate alle ADSL con servizio di fonia (ad esempio l'eventuale gratuità dei costi di attivazione).

4. CONTROLLO PREVENTIVO DELLE FUTURE OFFERTE AL PUBBLICO DI TELECOM ITALIA

L'AGCOM ha dichiarato che "lavoriamo per un settore da cui dipende buona parte del destino economico del Paese e che la nostra funzione di regolamentazione ex-ante resta essenziale". AIIP concorda con tale affermazione e ritiene essenziale che, anche dopo l'entrata in vigore dell'offerta bitstream, l'Autorità imponga a Telecom Italia di comunicare con largo anticipo le nuove offerte al pubblico in modo tale che AGCOM possa verificarne la congruità con il listino bitstream, prima ancora della loro commercializzazione. Questa misura è essenziale per non ridurre il potere sanzionatorio di AGCOM, e si rende ancor più necessaria alla luce dei ripetuti abusi di posizione dominante di Telecom Italia, che sono stati riscontrati e sanzionati nel corso degli ultimi anni dall'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

Si chiede inoltre che, laddove siano riscontrate offerte non compatibili con il listino bitstream, sia previsto espressamente:

- il blocco dell'offerta retail, anche in via cautelare o su semplice diffida del dipartimento che effettua tale valutazione di replicabilità, con susseguente applicazione di 'astreintes' e, se confermata la violazione nel merito, anche di sanzioni esemplari per prevenire il ripetersi di simili azioni anticompetitive;
- la verifica di quale sia l'origine dell'errore che ha portato ad un'offerta bitstream wholesale a prezzi superiori ad un'offerta retail di Telecom Italia.

LA PRIMA SOLUZIONE ALL-IN-ONE SIA PER TELEFONIA IP SIA PER APPLICAZIONI DI BUSINESS

IBM e 3Com Corporation, leader nelle soluzioni di networking voce e dati sicure e in convergenza, presentano la prima soluzione di telefonia IP scalabile, progettata per operare su un singolo sistema insieme alle applicazioni di core business del cliente.

La soluzione IBM System i IP Telephony rappresenta un'enorme evoluzione rispetto al modello dei dispositivi attuali per gli ambienti di telefonia IP, in cui si richiede che i clienti dedichino uno o più server separati per supportare ogni funzione della suite: elaborazione delle chiamate, messaggistica e conferencing.

La nuova soluzione IBM System i IP Telephony, basata sulla piattaforma di business computing "all-in-one" di IBM e VCX di 3Com, rende la telefonia IP accessibile alle imprese di tutte le dimensioni, consentendo di adottare una soluzione di telefonia IP completa su un'unica piattaforma potente, ma semplice da gestire.

Convinti dalla sua semplicità, i clienti e i business partner stanno già approfittando di IBM System i IP Telephony. Il Fashion Institute of Design and Merchandising (FIDM) è un college con sede nel sud della California, che forma 5.500 studenti a tempo pieno per le future carriere nel campo della moda, della grafica, dell'interior design e dello spettacolo. Il FIDM ha scelto recentemente IBM System i IP Telephony per fondere le funzioni voce e dati in un'unica piattaforma integrata.

"System i si è dimostrato una piattaforma affidabile e sicura per gestire le attività del FIDM. Stavamo valutando offerte di telefonia IP di altre aziende, ma quando abbiamo scoperto la nuova soluzione System i IP telephony non abbiamo potuto lasciarcela sfuggire", spiega Roxanne Reynolds-Lair, CIO di FIDM. "Con la nostra soluzione di telefonia IP System i, prevediamo di risparmiare diverse migliaia di dollari al mese, di semplificare la nostra infrastruttura, di rispondere a situazioni di business recovery più rapidamente e, aspetto più importante, di gettare le basi per la crescita del FIDM nei prossimi dieci anni".

"Sia IBM che i suoi clienti ritengono che System i sia una piattaforma ideale per gestire l'attività di impresa, ma l'aspetto più interessante è che, anche se non si conosce appieno il valore fornito da System i, non si può fare a meno di riconoscere il vantaggio di gestire l'intero business e la telefonia IP simultaneamente su un unico sistema", spiega Mark Shearer, general manager di IBM System i. "La telefonia IP di System i può supportare da meno di 100 a migliaia di utenti e la nostra analisi dimostra che è in grado di fornire un ritorno dell'investimento nel giro di alcuni mesi, non di anni".

Polar Beverages, Inc., la più grande azienda di bevande del New England – è un'impresa familiare di quarta generazione, con sede a Worcester, Massachusetts - ha scelto IBM System i IP Telephony per potenziare il proprio servizio ai clienti, per rispondere più rapidamente alle esigenze della varietà di negozi al dettaglio e delle gastronomie che serve e anche per migliorare le comunicazioni tra i dipendenti Polar nelle sue sette sedi remote, riducendo i costi di viaggio.

"La stabilità della soluzione System i IP Telephony è stata eccellente – non abbiamo perso neanche una chiamata", spiega Paul Paciello, Direttore IT di Polar Beverages, Inc. "Sia 3Com che IBM sono state di grande sostegno nell'adozione di questa nuova soluzione e, di conseguenza, pensiamo di effettuare il roll-out a tutti i nostri 400 dipendenti entro il febbraio 2007. Speriamo anche di integrare la telefonia IP con le nostre attuali applicazioni di collaborazione, quali Lotus Sametime."

"L'integrazione tra IBM System i e 3Com VCX consente alle organizzazioni di beneficiare di un risparmio in termini di costi, di funzioni avanzate e applicazioni per aumentare la produttività offerti dalla telefonia IP, il tutto su una piattaforma collaudata. Crea inoltre un ambiente di business in convergenza, che riteniamo potrà fornire un vantaggio competitivo attraverso una migliore comunicazione tra clienti, partner e dipendenti", afferma Edgar Masri, president e CEO, 3Com. "I clienti IBM e System i riconoscono che VCS si differenzia nel modo in cui è architettato, per creare una piattaforma affidabile e scalabile in grado di



abbinarsi alle funzioni di System i. Inoltre, l'entusiasmo da parte dei business partner e dei partner provider di soluzioni IBM è un'ulteriore prova della flessibilità e validazione di VCX per il nostro approccio basato su standard aperti rispetto ai sistemi proprietari”.

IBM ha scelto 3Com come proprio partner per la telefonia IP per System i, sulla base dei valori condivisi dalle due aziende di integrazione, facilità d'uso, affidabilità, scalabilità, sicurezza e supporto agli standard aperti. L'uso di standard aperti, quali Session Initiation Protocol (SIP), crea una piattaforma per l'innovazione, consentendo a 3Com VCX di integrarsi più facilmente con altre applicazioni che girano su System i – incluse applicazioni collaborative quali Lotus Sametime e Domino oltre ad applicazioni di terzi – aiutando i clienti a ridurre i costi, aumentare la produttività e potenziare l'interazione tra clienti, partner e dipendenti. Da quando è stata annunciata l'intenzione di fornire la soluzione di telefonia IP System i, lo scorso aprile, IBM e 3Com hanno riscontrato un grande interesse da parte della comunità dei business partner e provider di soluzioni System i .

Disponibilità

System i IP Telephony offre opzioni flessibili per l'acquisto e l'installazione. System i IP Telephony Express Editions, la cui disponibilità è prevista per i primi di novembre 2006, hanno le dimensioni e il prezzo giusti per le aziende da 100 a 1.000 utenti, e possono essere aggiunte alle piattaforme System i nuove o esistenti. L'importanza della disponibilità della soluzione ha spinto IBM a offrire System i IP Telephony Express Editions in versione sia a sistema singolo che a sistema doppio – uno destinato a funzionare come sistema primario e l'altro correttamente dimensionato, configurato e a un prezzo interessante per servire da sistema di back-up, laddove si richiede la massima disponibilità.

EMC AMPLIA L'ALLEANZA STRATEGICA CON ORACLE

EMC Corporation ha annunciato un investimento in nuove risorse per aiutare i clienti ad abbassare il TCO (total cost of ownership) e ad accelerare i tempi necessari per raggiungere la produttività sfruttando la tecnologia Grid di Oracle e le Oracle Applications per portare avanti le strategie di information lifecycle management. Sulla base di un'alleanza strategica stipulata oltre dieci anni fa che ha portato a superare le 40.000 installazioni congiunte, EMC intende investire altri 20 milioni di dollari nei prossimi 12 mesi per aiutare i clienti Oracle a sfruttare le architetture di riferimento, i servizi congiunti e le strutture proof-of-concept EMC/Oracle per progettare e implementare più rapidamente soluzioni basate su nuovi modelli di computing a costi più bassi.

“Collaborando, EMC and Oracle continuano ad ottenere successo nell'aiutare i clienti a gestire, proteggere e mettere in sicurezza le applicazioni e i database Oracle con le soluzioni avanzate di storage e di gestione delle informazioni di EMC,” ha detto Chuck Hollis, Vice President of Global Alliances di EMC. “EMC continua ad investire nello sviluppo e nella verifica delle soluzioni congiunte Oracle/EMC, dedicando risorse significative in tecnologia, ingegneria e servizi professionali per assicurare l'interoperabilità trasparente delle tecnologie e accelerare il time-to-deployment per i clienti.”

Tra le iniziative e gli investimenti effettuati recentemente:

Sviluppo congiunto di soluzioni e architetti specializzati: EMC e Oracle hanno investito per progettare, costruire, testare e documentare insieme soluzioni congiunte per gli ambienti applicativi Oracle Database 10g e Oracle E-Business Suite 11i. EMC ha inoltre costituito un team dedicato di architetti specializzati in Oracle che hanno il compito di fornire assistenza sia a grandi che a medie aziende per i deployment Oracle/EMC.

Proof-of-Concept e verifica dell'interoperabilità: EMC ha fornito risorse hardware e software importanti agli Oracle Enterprise Technology Center a Atlanta, Georgia, e Reston, Virginia, perché possano effettuare dimostrazioni di interoperabilità su prodotti reali. I clienti possono assistere alle dimostrazioni di prodotto e ottenere informazioni sulle architetture di riferimento Oracle/EMC e comprendere l'integrazione dei prodotti Oracle e EMC quando devono progettare le loro architetture personalizzate Oracle/EMC.

Nuovo database Oracle e sviluppo ASM: A seguito del successo del Progetto MegaGrid (www.oracle.com/megagrid), Oracle utilizza oltre 30 terabyte di tecnologia storage di EMC per supportare lo sviluppo del prossimo database Oracle, cluster di Oracle Real Application e tecnologia ASM. Questo garantisce che i clienti potranno effettuare la transizione alla prossima piattaforma database Oracle con la sicurezza di poter usufruire del supporto testato e pronto di EMC dal primo giorno dell'installazione.

“L'impegno di EMC ad aiutare i clienti ad abbassare il TCO grazie ad una strategia ILM end-to-end ne fa il leader indiscusso del settore, un partner Oracle di primo livello e un consulente fidato per i clienti comuni,” ha detto Judson Althoff, Vice President, Platform and Distribution Alliances di Oracle. “L'investimento effettuato da EMC nello sviluppo di soluzioni, nei test di interoperabilità e nei servizi professionali specializzati targati Oracle ha l'unico obiettivo di migliorare l'esperienza dei clienti. Siamo lieti di collaborare con EMC per aiutare i clienti ad ottenere il massimo dagli asset informativi e dalle risorse informatiche, oggi ma anche in futuro.”

EMC e Oracle

L'alleanza strategica tra EMC e Oracle è iniziata nel 1995 ed ha portato a molti servizi e soluzioni congiunte che fanno parte della EMC ILM Solution Suite for Oracle per aiutare i clienti ad effettuare l'upgrade e a migrare alla più recente tecnologia Oracle. EMC e Oracle mantengono un Joint Service Center (JSC) con service engineer di entrambe le aziende per rendere più facile la soluzione dei problemi dei clienti comuni e perché funga da laboratorio dedicato per replicare gli ambienti dei clienti per lo sviluppo, il testing e i benchmark di soluzioni. Ognuna delle aziende utilizza le tecnologie dell'altra nel suo business.

Newsletter sul mondo ICT e Digital Office

ITERnews

anno #4

Per ulteriori informazioni sulle iniziative congiunte di EMC e Oracle,
www.emc.com/partnersalliances/partner_pages/oracle.jsp.

ARRIVA IL NUMERO FISSO SUL TELEFONINO

Vodafone Italia lancia la prima formula integrata per avere sul cellulare anche un numero fisso e non pagare più il canone della linea fissa. L'iniziativa ridisegna i confini del mercato della telefonia superando la vecchia distinzione tra fisso e mobile e segna una nuova tappa della strategia avviata con Vodafone Casa.

"Siamo il primo operatore in Italia ad abbattere l'ultimo muro che separava il telefono di casa dal telefonino - ha dichiarato l'Amministratore Delegato, Pietro Guindani - la nostra offerta è la risposta ai bisogni dei clienti che chiedono servizi integrati di comunicazione. È la dimostrazione di cosa intendiamo per innovazione semplice e utile e dei vantaggi della concorrenza. Solo in un contesto fortemente competitivo - ha concluso Guindani - l'innovazione e l'attenzione al cliente sono strumenti che permettono ad una azienda di continuare a crescere ed ai clienti di beneficiare ogni giorno di nuovi servizi".

Grazie alla nuova soluzione integrata di comunicazione, sarà possibile avere sul cellulare i vantaggi della telefonia mobile e di quella fissa, garantendo semplicità e convenienza ai clienti. L'innovativa proposta sarà disponibile per il mondo consumer come Vodafone Casa Numero Fisso e per le aziende come Vodafone InOffice Numero Fisso.

A casa il telefonino funzionerà da telefono fisso: tutte le chiamate al numero fisso verranno infatti ricevute sul cellulare del cliente. Il servizio funzionerà con tutti i cellulari ed è possibile associare fino a due SIM con due numeri mobili su cui ricevere le telefonate. Per chi chiama non cambia nulla: il cliente continuerà a pagare il prezzo di una normale chiamata di telefonia fissa. Chi riceve non sosterrà alcun costo. Quando il cliente non è a casa sarà avvisato della telefonata da un SMS, potrà scegliere di attivare il servizio di segreteria telefonica o il trasferimento di chiamata a pagamento.

Vodafone Casa Numero Fisso amplia ulteriormente l'offerta ai clienti avviata con Vodafone Casa che è stata lanciata nel maggio di quest'anno con risultati che hanno superato ogni aspettativa.

Vodafone Casa Numero Fisso è già prenotabile nei negozi e sarà operativo dall'inizio del prossimo anno. La comunicazione partirà nelle prossime settimane con una nuova missione degli 'agenti speciali' Francesco Totti e Gennaro Gattuso sui principali network televisivi nazionali. Regista dello spot e' Michele Placido.

UN NUOVO SCANNER PER ALTI VOLUMI CHE METTE L'ACCENTO SULLA PRODUTTIVITÀ

Eastman Kodak Company annuncia il lancio del nuovo scanner KODAK i1860, l'innovativa soluzione progettata per applicazioni di scansione di elevati volumi di documenti e dotata di funzioni innovative studiate per incrementare la produttività.

Il nuovo scanner KODAK i1860 acquisisce le immagini a una velocità di 200 pagine al minuto, risultando la soluzione KODAK più veloce tra quelle pensate per alti volumi. Con l'obiettivo di agevolare l'utente nelle operazioni di scansione, Kodak ha dotato lo scanner KODAK i1860 di un pannello a sfioramento a colori e di una serie di caratteristiche ergonomiche che ne garantiscono la facilità d'uso, fra cui la regolazione automatica dell'altezza e l'alimentatore ed il vassoio di raccolta dei documenti comodi da raggiungere.

Lo scanner KODAK i1860 è una soluzione ideale per ambienti in cui si fa uso intensivo di documenti cartacei e per organizzazioni che gestiscono una vasta gamma di tipi, colori e grammature di documenti con cicli di lavoro molto intensi, quali: centri di servizi, compagnie assicurative che elaborano centralmente un elevato numero di richieste e istituti finanziari che si occupano di transazioni come concessioni di prestiti e mutui e altra documentazione di settore.

"L'i1860 rappresenta la generazione successiva della scansione di grandi quantità di documenti. È lo scanner per elevati volumi di domani, disponibile oggi. Ci siamo serviti di tutte le tecnologie di imaging Kodak e delle migliori funzionalità degli scanner che hanno preceduto lo scanner KODAK i1860 e le abbiamo associate a velocità più elevate e a un design ergonomico", afferma Franco Ferrario, Sales & Marketing Manager della Divisione Document Imaging di Kodak Italia.

"Da questa combinazione è nato uno scanner con una qualità delle immagini e una produttività superiori, dotato di funzionalità che ne rendono più agevole l'utilizzo e che offrono la flessibilità necessaria per soddisfare le esigenze di qualunque carico di lavoro. Caratterizzato dalle particolarità progettuali e dall'affidabilità per cui Kodak è conosciuta nel mondo, questo scanner costituisce un grande passo avanti nella tecnologia di scansione. Il nuovo KODAK i1860 costituisce la prova tangibile dell'impegno costante di Kodak nel campo della scansione di elevati volumi", ha concluso Franco Ferrario.

Questo nuovo dispositivo di scansione, dotato di pannello a sfioramento intuitivo e di uno chassis regolabile in altezza che permette all'operatore di lavorare in piedi o seduto, è il risultato dell'importanza data da Kodak alle soluzioni in grado di accrescere e velocizzare il grado di interazione dell'operatore con lo scanner. I risultati di uno studio condotto sul tema produttività ed ergonomia supportano Kodak nel proseguimento di una simile strategia progettuale.

Alcune ricerche hanno infatti dimostrato l'esistenza di un rapporto diretto fra comfort e produttività dell'utente, soprattutto per quanto concerne le stazioni di lavoro regolabili. Il laboratorio Human Factors and Ergonomics della Cornell University ha riscontrato in più dell'80% dei partecipanti che utilizzavano una stazione di lavoro regolabile un notevole incremento della produttività generale.

Sempre attenta alle richieste espresse dai clienti, Kodak ha dotato lo scanner i1860 di nuovi dispositivi e funzioni, quali la possibilità di eseguire la stampa di informazioni alfanumeriche sui documenti cartacei in pre-scansione e in post-scansione tramite l'accessorio imprinter ad alta risoluzione. Inoltre per garantire la precisione della stampa, Kodak ha predisposto sullo scanner i1860 guide laterali di bloccaggio.

"Quando aggiungiamo o miglioriamo alcune funzionalità, continuiamo a prestare ascolto alle esigenze degli utenti finali, per noi importanti chiavi di lettura delle opportunità di crescita all'interno di questo segmento di mercato" ha affermato Franco Ferrario, "Queste funzionalità sono mirate a potenziare al massimo la produttività del processo di acquisizione di immagini".

Lo scanner KODAK i1860 sarà disponibile a partire dal dicembre 2006 ad un prezzo di listino di € 79.990. Questo nuovo prodotto è supportato da Kodak Service & Support, il fornitore di servizi leader nel settore dell'imaging di documenti, nominato "Migliore società di assistenza" in occasione dell'edizione 2006 degli International Business Awards.

Newsletter sul mondo ICT e Digital Office

ITERnews

anno #4

Kodak offre la possibilità di ampliare la garanzia da 12 a 36 mesi dalla data di acquisto tramite un pacchetto che prevede un tempo di risposta entro le 8 ore successive alla chiamata. La sottoscrizione del contratto di assistenza, quando il sistema è ancora in garanzia, permette di evitare interruzioni del servizio e di mantenere immutata la qualità delle immagini per tutto il ciclo di vita dello scanner KODAK.

MIGLIORE INTEROPERABILITÀ GRAZIE AL FORMATO DI VIRTUALIZZAZIONE APERTO

Microsoft Corporation ha annunciato la disponibilità della tecnologia per il formato di virtualizzazione nell'ambito dell'iniziativa Open Specification Promise (OSP), facendo fede sulla promessa agli utenti e alle aziende di tutto il mondo per l'utilizzo di questa tecnologia brevettata nell'implementazione di specifici formati aperti. Nel mese di settembre Microsoft ha annunciato l'iniziativa Open Specification Promise per le specifiche dei Web services e oggi estende il proprio impegno volto a garantire la massima interoperabilità attraverso l'Open Specification Promise per la specifica del formato di immagine VHD (Virtual Hard Disk).

La virtualizzazione consente ai professionisti IT di creare insieme di risorse, ad esempio facendo in modo che in un computer possano essere eseguiti più sistemi operativi e applicazioni contemporaneamente. Di conseguenza, le aziende possono gestire meglio la complessità, aumentare la flessibilità e ridurre i costi. Molti professionisti IT ritengono che la virtualizzazione costituirà una delle più importanti innovazioni tecnologiche per i prossimi anni. Il formato Microsoft VHD, disponibile dal mese di maggio 2005, consente di acquisire lo stack di applicazioni e il sistema operativo della macchina virtuale in un unico file. Rendendo disponibile il formato VHD come specifica gratuita, Microsoft contribuisce alla continua espansione del settore della virtualizzazione, promuovendo l'interoperabilità tra tutte le soluzioni software commerciali, incluse quelle open source.

"Vogliamo garantire un'interoperabilità integrata", ha dichiarato Bob Muglia, senior vice president della divisione Server and Tools di Microsoft. "Questo significa che i clienti avranno il controllo dei dati, mentre i produttori forniranno tecnologie in grado di connettere sistemi diversi. Rendendo disponibile la specifica VHD nell'ambito dell'iniziativa OSP, mettiamo a disposizione questa tecnologia per qualsiasi modello aziendale o di sviluppo. Il nostro impegno volto a garantire l'interoperabilità è in continua crescita, sia per quanto riguarda i nostri prodotti che per la nostra disponibilità a offrire l'accesso a tecnologie come il formato aperto di virtualizzazione".

L'iniziativa OSP, che ha offerto agli sviluppatori un significativo supporto per la creazione di soluzioni innovative e interoperabili indipendentemente dal modello di sviluppo o di licenze, è stata molto apprezzata da figure di spicco del settore, come il consigliere generale delegato di Red Hat, Mark Webbink, e l'ex consigliere generale per l'iniziativa Open Source Initiative, Larry Rosen, per aver fatto chiarezza sulle tematiche legali relative alla proprietà intellettuale Microsoft. Come l'iniziativa OSP relativa alle specifiche dei Web services, anche quella relativa al formato VHD favorirà ulteriormente l'interoperabilità all'interno del settore.

Altre importanti società del settore supportano l'iniziativa di Microsoft volta a garantire l'utilizzo del formato VHD:

- "La virtualizzazione rappresenta un aspetto essenziale per i data center dinamici di Fujitsu Siemens, che possono offrire alle aziende semplicità di gestione e flessibilità maggiori grazie all'utilizzo di macchine virtuali nei server PRIMERGY", ha dichiarato Jens-Peter Seick, vicepresidente di Fujitsu Siemens Computers. "Il formato VHD rappresenterà certamente un nuovo importante standard nell'area della virtualizzazione. Un formato di virtualizzazione comune, come il formato VHD, aiuta a garantire ai clienti semplicità di gestione, protezione e affidabilità a prezzi contenuti e offre un sistema di supporto dei prodotti uniforme".
- "L'impegno di Virtual Iron è volto a garantire i vantaggi dell'infrastruttura dinamica e della gestione basata su criteri, indipendentemente dalla tecnologia di virtualizzazione scelta dal cliente", ha dichiarato Mike Grandinetti, responsabile marketing di Virtual Iron Software Inc. "Adottando il formato Microsoft VHD, Virtual Iron potrà sfruttare al meglio le caratteristiche di questo standard. La nostra piattaforma di gestione dell'infrastruttura virtuale, che supporta funzionalità avanzate come la migrazione trasparente di server

virtuali tra server fisici senza tempi di inattività, consentirà agli utenti di gestire le macchine virtuali nel formato VHD".

- "Siamo lieti di collaborare con Microsoft nell'intento di offrire al mercato soluzioni di virtualizzazione interoperabili", ha dichiarato Simon Crosby, chief technology officer di XenSource Inc. "Oggi utilizziamo il formato Microsoft VHD per le macchine virtuali create in Microsoft Virtual Server e per consentire il loro funzionamento con XenEnterprise™. Per il futuro stiamo collaborando allo sviluppo di una tecnologia grazie alla quale i guest Linux abilitati per Xen™ potranno essere eseguiti nell'ambiente di virtualizzazione dell'imminente versione di Windows Server®, nome in codice "Longhorn".

Il formato di virtualizzazione comune VHD è stato adottato da più di 60 fornitori, consentendo a partner come Brocade Communications Systems Inc., BMC Software Inc., Diskeeper Corp., Fujitsu Siemens Computers, Network Appliance Inc., Virtual Iron e XenSource di offrire ai propri clienti semplicità di gestione, funzionalità di protezione, affidabilità e convenienza maggiori. I clienti e i partner sono consapevoli dell'importanza di basare i propri standard sul formato di virtualizzazione Microsoft VHD, che consente la migrazione tra Microsoft Virtual Server, Virtual PC e la virtualizzazione in Windows Server con Windows Server "Longhorn". Grazie all'iniziativa OSP il formato VHD verrà adottato su scala sempre più vasta.

Microsoft ha intensificato il proprio impegno per l'interoperabilità con la creazione dell'Interoperability Customer Executive Council nel mese di giugno 2006 e ha continuato su questa strada con progetti quali l'open source Open XML Translator, collaborazioni tecniche con AOL LLC e Yahoo! Inc. per permettere ai consumatori di comunicare al di là dei confini delle diverse soluzioni di messaggistica immediata, una collaborazione tecnica in ambito di virtualizzazione con XenSource e l'iniziativa OSP relativa a 35 protocolli per i servizi Web.

Ulteriori informazioni sull'impegno di Microsoft nell'ambito dell'interoperabilità e per un elenco delle specifiche attualmente previste dall'iniziativa OSP sono disponibili all'indirizzo <http://www.microsoft.com/interop>.

WORKSHOP SULL'USABILITÀ DEI SISTEMI INFORMATIVI PER LA FRONT-LINE Milano - 8 novembre 2006

[Irsò](#), nell'ambito della settima edizione del [Customer Management Forum](#), organizza il prossimo 8 novembre a Milano un importante **workshop sull'usabilità dei sistemi informativi per la front-line** e sugli scenari di sviluppo tecnologico.

La gran parte del lavoro di front-line è svolta attraverso un intenso utilizzo di strumenti tecnici e sistemi informativi, che spesso determinano il tempo e le modalità di gestione del contatto o del processo di vendita. Tutto ciò produce impatti notevoli sull'efficienza operativa e sul benessere delle persone di front-line (assistenti, agenti, operatori, venditori, commessi, cassieri, receptionist...).

Partendo da questo assunto, il workshop si aprirà con i principali approcci sull'ergonomia cognitiva, illustrati dal Prof. Sebastiano Bagnara, e con alcuni casi eccellenti di interventi sull'usabilità o sulle sperimentazioni di nuove soluzioni per le front-line e per i processi di vendita e customer care.

Saranno poi esplorati con il Prof. Giorgio De Michelis gli scenari emergenti e le principali evoluzioni tecnologiche in corso.

I lavori si concluderanno dopo una tavola rotonda moderata dal Chairman della giornata, Thomas Schael, che raccoglierà il punto di vista di opinion leader ed esperti di settore.

[Programma della giornata](#)

SEMINARIO - NORMATIVA PRIVACY: SICURO DI ESSERE IN REGOLA?

Milano - 19 ottobre 2006

La nuova normativa sulla tutela dei dati personali (Dlgs 196/03), comunemente definita privacy, è entrata pienamente in vigore dal 1 aprile 2006.

La normativa tutela il dato personale, intendendo con tale termine "qualunque informazione relativa a persona fisica, persona giuridica, ente od associazione, identificati o identificabili, anche indirettamente, mediante riferimento a qualsiasi altra informazione, ivi compreso un numero di identificazione personale";

È tenuto al rispetto della normativa chiunque tratti dati personali, quindi aziende, enti pubblici, professionisti, associazioni...

Gli adempimenti previsti dalla normativa sono numerosi, e comprendono aspetti formali, organizzativi, tecnologici.

La quasi totalità di questi adempimenti, in vigore dal 1997 è sanzionata sia dal punto di vista amministrativo che penale. Le misure di sicurezza, la cui mancata adozione è sanzionata penalmente, sono in vigore dal 2001.

È per questo che, in seguito al successo delle precedenti edizioni, torna il corso

NORMATIVA PRIVACY: SICURO DI ESSERE IN REGOLA?

Milano - 9 novembre 2006

Maggiori informazioni e iscrizione: http://www.iter.it/seminario_09.asp

In una sola giornata: gli aspetti formali, organizzativi e tecnologici della Legge sulla Privacy; gli adempimenti previsti; le figure professionali interessate, la sicurezza e la protezione dei dati personali; il rapporto con lo Stato e l'interessato; le procedure di adeguamento alla normativa.

Ampio risalto è stato dato dalla stampa e dalle aziende alla redazione del Documento programmatico sulla sicurezza, spesso dimenticando che tale documento è solo una delle 29 misure minime la cui mancata adozione è sanzionata penalmente.

Analogamente il mancato rilascio dell'informativa è sanzionato fino a 90.000€

Lo scopo di questo corso è duplice:

consentire ai soggetti che hanno già effettuato un percorso di adeguamento (spesso ricorrendo al fai da te), di verificare se quanto messo in atto corrisponda a quanto effettivamente richiesto dalla normativa proporre, ai soggetti che non hanno ancora provveduto, un percorso di adeguamento che consenta non solo il rispetto della norma, ma anche una vantaggiosa riorganizzazione aziendale

L'approccio alla materia è unico nel suo genere; larga enfasi viene data infatti agli impatti che le singole scelte organizzative hanno sui vari adempimenti (dall'informativa al DPS), evidenziando le strette correlazioni esistenti fra le varie parti della normativa e le altre normative esistenti.

Un approccio molto apprezzato fra quanti, utenti di piccole e grandi azienda, studi professionali, banche, assicurazioni, enti pubblici locali o centrali, hanno fino ad oggi partecipato a questo corso.

CONTENUTI DEL CORSO

La normativa italiana in materia di privacy è composta da ben 186 articoli la cui completa comprensione può risultare molto difficoltosa se non si è guidati da un esperto; l'obiettivo di questo corso è proprio quello di

fornire una panoramica dettagliata del Codice in vigore, fornendo ai partecipanti gli strumenti per comprenderne la logica e il funzionamento.

- Definizioni
- Ambito di applicazione
- Soggetti interessati
- Ruoli
- Catene di responsabilità
- Adempimenti
- Notifica

Autorizzazioni

Le misure minime di sicurezza sono prescritte dal Codice a priori, ma non sono sufficienti all'atto pratico; il corso ha inoltre lo scopo di illustrare concretamente il percorso di adeguamento alla normativa sulla privacy e di trasmettere gli strumenti di valutazione utili a gestire autonomamente la tutela dei dati personali.

- Percorso di adeguamento
- Censimento
- Individuazione dei trattamenti
- Attribuzione dei ruoli
- Analisi dei rischi
- Rilevazione delle misure di sicurezza in atto
- Individuazione delle misure da adottare
- Redazione del DPS (Modello proposto dal Garante)
- Predisposizione della modulistica
- Implementazione delle misure di sicurezza

DON'T MAKE ME THINK

Un approccio di buon senso all'usabilità web

In questo testo Steve Krug illustra le problematiche relative all'usabilità con estrema chiarezza e con un pizzico di umorismo. Dal titolo, Don't make me think, che significa non farmi pensare, si capiscono perfettamente quali sono i presupposti: i consigli, le tecniche e gli esempi presentati sono indirizzati ad alleviare, se non a eliminare, gli sforzi cognitivi dell'utente. Il testo quindi spiega come l'usabilità, concetto molto raccomandato e poco praticato, sia fondamentale per costruire dei siti web fruibili, facili da usare e coinvolgenti. La grafica interna del libro, accattivante, a colori, ricca di sezioni informative, approfondimenti e diagrammi, mantiene sempre alta l'attenzione del lettore e trasmette facilmente gli elementi fondamentali. In questa seconda edizione, Steve aggiunge tre nuovi capitoli nello stesso stile dell'originale: ironia e intrattenimento, e una sfilza di suggerimenti e consigli pratici sia per neofiti che per esperti. Non stupitevi se la vostra prospettiva sul web design cambierà radicalmente.

L'autore

Steve Krug è uno tra i più noti e rispettati esperti di Web Usability. Da anni con Circle.com lavora "dietro le quinte" conducendo test di usabilità per aziende come Apple, IBM, Netscape, AOL, Excite. Questo libro è un prodotto della sua ormai più che decennale esperienza di avvocato difensore degli utenti.

Editore

Tecniche nuove - <http://www.tecnichenuove.com>