

Canon si mette in mostra a Milano

Mostre, workshop, dibattiti: quattro giorni dedicati al mondo della fotografia in tutti i suoi aspetti sotto il marchio Canon. Stasera s'inaugura al Centro Forma di Milano (in piazza Tito Livio) la manifestazione *Fotografica 08* che vedrà protagonista l'azienda giapponese specializzata nell'immagine (fotocamere, stampanti e quant'altro). Ad affiancare il

noto brand, fino a domenica 30 novembre, ci saranno partner d'eccezione: aziende come Apple o Adobe, agenzie fotografiche come Contrasto e Grazia Neri, sponsor come Mini ed Eni. Per quanto riguarda Canon, nel mirino finiranno soprattutto le macchine fotografiche della serie Eos, come la nuova SOD (foto), con seminari condotti da professionisti del settore.



Csc: «Risparmio è il segreto anticrisi»

«Con la nostra opera garantiamo ai clienti l'abbattimento dei costi», spiega Czechowski, che presiede la South & West Region europea del gruppo americano dell'it

RAFFAELE ROVATI

Raccontare un'azienda come Csc (Computer Sciences Corporation) non è facile. Perché si tratta di una realtà presente nella vita di tutti, ma ai più ignota. Anche perché, va detto, il suo Dna è legato a doppio filo con la difesa, settore che non ama molto farsi pubblicità. Csc nasce nel 1959, a poco meno di un anno dall'inizio delle attività della Nasa. È l'azienda di Falls Church (in Virginia), a pochi chilometri dal Pentagono e non a caso cresce nei decenni proprio fianco a fianco con l'ente aerospaziale americano, per cui opera nei servizi informativi, con, tra l'altro, i supercomputer impiegati sul fronte meteorologico.

Mandare le attività di un gruppo che ha chiuso il secondo trimestre dell'esercizio in corso con vendite per 4,24 miliardi di dollari (in crescita del 5,5% rispetto all'anno precedente) solamente al settore pubblico non può renderlo il giusto merito. Csc opera in tutti i comparti industriali, dando il meglio, ovviamente, in campo (banca, assurance e così via) dove il controllo dei dati è parte cruciale del business. Che il mondo di oggi sia nel pieno di una crisi senza precedenti, più che un peso, per Csc sembra esser diventata l'ennesima sfida. «Il nostro campo di attività», spiega Claude Czechowski, che presiede la South & West Region europea di Csc, «per assurdo mostra ancor più oggi la sua valenza proprio a causa della congiuntura che stiamo vivendo. Gestione del rischio, gestione dei processi, rispetto delle norme nel settore bancario, data migration post fusione: sono tutti fattori sempre più strategici per condurre un business. E questo è quello che facciamo, volevo semplificare, ma in realtà, per riassumere ulteriormente, tutto si riconduce a un concetto: riduzione dei costi. E noi è questo che garantiamo alla nostra clientela».

Csc, comunque, per quanto radicata in Usa è una realtà profondamente multinazionale che opera con successo in Europa e anche in Italia. Nell'area presiede



Claude Czechowski

da Czechowski, lo scorso esercizio, Csc ha registrato una crescita del 15% del fatturato. L'Italia, che è il secondo mercato per il gruppo Usa nella Region, cresce a tassi superiori rispetto a quelli del settore, in particolar modo nei servizi di outsourcing. L'importanza del nostro Paese per Csc è testimoniata, oltre che dalle varie iniziative formative (l'azienda è attiva nell'organizzazione di master universitari) dalla crescita rilevante nell'organico. Nel solo 2007 sono stati oltre cento i consulenti aggiunti a un team forte già di 1.200 addetti. E dire che l'Italia sembra sempre un passo indietro nell'innovazione tecnologica. «Ostentamente non vedo una grande differenza tra l'Italia e gli altri Paesi europei», precisa Czechowski, «se parliamo di Pub-

L'Inps oggi può rispondere in tempo reale ai cambiamenti

L'Inps, l'ente previdenziale che serve la gran parte dei lavoratori italiani, per i mutamenti strutturali in Europa (aumento della mobilità transfrontaliera e frequenti cambiamenti normativi in materia di contributi e pensioni) deve affrontare sempre nuove sfide. Oltre tutto, la diffusione della tecnologia ha fatto crescere il numero di richieste da parte dei cittadini, sempre più esigenti in termini di conoscenza in tempo reale dello stato contributivo. Per aiutare l'Inps nella transizione, Csc ha realizzato un sistema integrato di monitoraggio e miglioramento della qualità dei dati analitici. «Ci siamo rivolti a Csc», spiega Dionis Spadaccia, direttore centrale sistemi informativi e telecomunicazioni dell'ente, «per le specifiche competenze maturate in ambito tecnologico e di processi, per la capacità di gestire progetti innovativi e per l'affidabilità già dimostrata tre anni di proficua collaborazione». Il progetto

era particolarmente complesso per la gran quantità di dati e dei flussi d'alimentazione e aggiornamento.

«Per la prima volta nella P.A. italiana», sottolinea Stefania Pompili di Market Line Government & Transportation di Csc Italia, «è stato realizzato un crocevia per il monitoraggio coerente della qualità dei dati». Il progetto è stato articolato per fasi successive, partendo dal trattamento di massa delle basi di dati per il recupero della qualità e il monitoraggio delle anomalie, dall'altro realizzando servizi di validazione per il controllo immediato dell'ingresso dei nuovi dati. «Oggi l'Inps è in grado di intervenire immediatamente sui rischi di peggioramento della qualità dei dati», dice Spadaccia, «invece che a posteriori, come spesso capitava in passato. E abbiamo la possibilità di rispondere a cambiamenti radicali, come la recente modifica del Cap, con la certezza di aggiornamenti tempestivi e sicuri».



«In tempi difficili come gli attuali», dice, «il ritorno sull'investimento arriva con la miglior gestione di processi e rischio». Scelta strategica non solo nel settore bancario

blica amministrazione, gettone per noi fondamentale. In Germania, per esempio, la netta autonomia dei singoli Länder si mostra chiaramente nei processi d'informatizzazione e di gestione documentale. Fondamentale, in questi casi, è riuscire a centralizzare le singole esperienze, mettendo a frutto le valenze delle singole realtà. Questo è quello che facciamo noi, nel pubblico come nel privato. La presenza in molte realtà diverse, geografiche o di business, permette di affrontare problematiche già note sulla scorta di quanto implementato altrove. Senza considerare l'America, nel Vecchio Continente abbiamo esperienze con colossi del calibro di Fiat o Winterthur, per citare due ambiti decisamente lontani. Nel settore pubblico, per esempio, abbiamo fatto un grande lavoro in Gran Bretagna, con l'immigrazione, nella gestione del rilascio dei dati. Generando un know-how che ci permette poi di affrontare nuove sfide in diversi ambiti con una carta vincente in mano».

rovati@finanzamercati.it

Sun Microsystems punta sulle Pmi. Anche in Italia

GABRIELE DE PALMA

La crisi aguzza l'ingegno. In sintesi è la posizione di Sun Microsystems sull'attuale congiuntura che può trasformarsi in momento di forzata presa di coscienza da parte delle imprese. L'azienda di Santa Clara, che sta vivendo anche internamente gli effetti della recessione, spera che il restringimento dei budget porti le aziende a rivalutare le soluzioni adottate e a usufruire dei risparmi garantiti da open source e virtualizzazione. Sono i capitalisti, come conferma Alain Andreoli vicepresidente delle operazioni in Europa, della strategia di Sun per il 2009. «È il momento ideale», racconta in esclusiva a F&M, «per capitalizzare i costi ridotti dell'open source rispetto al software proprietario e dimostrare i grandi vantaggi

«È il momento ideale», dice Andreoli vicepresidente delle operazioni in Europa, «per scommettere sull'open source e sulla virtualizzazione»

del virtualizzare. Le aziende ora saranno più disposte a capirlo». L'ultima soluzione di archiviazione proposta, Unified Storage System, sposa la riduzione dei costi totali con l'abbattimento dei tempi d'installazione e configurazione: meno di cinque minuti per avere l'archivio pronto all'uso. L'altro prodotto su cui la società spinge molto è il Sun Ray (foto): la virtualizzazione della singola postazione di lavoro compressa in una piccola scheda. Ogni addetto ha i suoi dati sulla scrivania, inserita in un apposito lettore, trasforma ogni pc aziendale nel pc del dipendente. «Oltre alle università», spiega Andreoli, «in cui abbiamo iniziato a diffondere la

Sun Ray, ci ha sorpreso l'ottima risposta avuta dal fihonor, il che ci rassicura sugli standard di sicurezza che abbiamo raggiunto anche con una soluzione così a basso costo». E in Italia è stato il Monte dei Paschi a provare con soddisfazione questa soluzione che riduce di molto la dotazione di pc necessaria. Nata come produttore di hardware, riconvertitasi poi anche al software «aperto», Sun si trova oggi di fronte a una sfida

importante: monetizzare prodotti distribuiti senza alti margini di profitto. L'azienda punta molto sull'Europa, ma per riconfermare il buon bilancio continentale 2008 deve guadagnare nuovi settori di mercato oltre alle grandi imprese su cui ha costruito la sua fortuna. «Se fondassimo Sun oggi, il mio consiglio sarebbe di darsi una fisionomia più adatta da subito alle medie imprese». Ma la storia non si cam-
bia e riposizionarsi non è così semplice. «Per aggredire il



mercato delle imprese medio-piccole abbiamo istituito un team europeo che sta contattando telefonicamente tutti i nostri possibili clienti, che generalmente ammettono di conoscere Sun ma di associarla alle grandi aziende». Per promuovere la nuova immagine è stata inaugurata l'iniziativa StartUp Essential, tramite cui Sun assiste le nuove realtà imprenditoriali aiutandole a ridurre il time-to-market. Altro settore di espansione è la Pubblica Amministrazione, e pure qui i risultati stanno arrivando anche per l'Italia, come conferma Maria Grazia Filippini chief executive di Sun per il nostro Paese: «Ci siamo messi in una buona posizione con il settore pubblico, siamo sempre più percepiti come partner tecnologico forte e affidabile».

www.totem.it

Benvenuti tra le nuvole. Con Amazon e Facebook

RAFFAELE MASTROLONARDO

Nuvole di tutto il mondo unitevi. Non è un'affermazione politica e nemmeno meteorologica, ma puramente tecnologica. E infatti non arriva da un covo di rivoluzionari o dalle previsioni del tempo ma da Dreamforce '08, ultima edizione dell'annuale convention di Salesforce, azienda leader in quello che in gergo è chiamato cloud computing, la tendenza dell'IT contemporaneo a trasportare il software lontano dai computer aziendali per depositarlo, appunto, in nuvole di server sparse per il mondo.

L'azienda che ha fatto la propria fortuna offrendo alle aziende software via Internet ha recentemente annunciato l'integrazione della sua Force.com, piattaforma per applicazioni on demand, con i servizi di Facebook e Amazon. Una nuova serie di strumenti permetterà ai clienti di Salesforce di realizzare applicazioni in grado di sfruttare la rete del più popolare sito di social networking del momento. Sarà possibile, per esempio, inserire la notizia di una posizione lavorativa aperta sul proprio sito aziendale, realizzato attraverso Force.com Sites, il nuovo strumento creato da Salesforce, e renderla contemporaneamente

La californiana Salesforce, alfiere del modello del cloud computing, porta in azienda, attraverso la piattaforma Force.com, il meglio del Web, sociale e commerciale. A partire dal recruiting Per usare a vantaggio del business una rete che unisce 120 milioni di persone nel mondo



disponibile sulle pagine di Facebook. L'annuncio potrà così essere diffuso attraverso i meccanismi di segnalazione e raccomandazione tipici del servizio creato da Mark Zuckerberg. «Il reclutamento è un'attività sociale», ha spiegato Marc Benioff, presidente e amministratore de-

legato di Salesforce - e i migliori reclutatori non sono quelli della divisione risorse umane ma i dipendenti nel loro complesso». Sono oltre 400.000 le pagine di Facebook che fanno capo ad aziende, le quali, ha detto Sheryl Sandberg, chief operating officer di Salesforce «ci chiedono ap-

plicazioni che possano sfruttare per il proprio business». Il reclutamento è solo uno degli esempi possibili. Gli altri, fa notare Benioff, «verranno inventati dalle imprese stesse». La sfida è quella di sfruttare anche a fini aziendali quel reticolo di relazioni (120 milioni di utenti attivi) che

già ha avuto successo per quanto riguarda l'interazione tra amici. Stesso percorso, muovendo però da un punto di partenza opposto, ha intrapreso ultimamente LinkedIn, social network specializzato proprio nell'offerta e ricerca di lavoro. Fra le altre cose, permetterà agli utenti regi-

strati d'importare all'interno del profilo anche i loro blog.

La collaborazione tra diverse piattaforme sistemate sulle nuvole non si ferma al mondo sociale di Facebook e compagnia, ma si estende a servizi web differenti come quelli che da qualche anno offre Amazon. Un accordo tra il colosso del retail online e Salesforce, anche questo fresco di annuncio, prevede infatti la possibilità da parte degli utenti di Force.com di costruire applicazioni complesse che sfruttino i servizi di storage e la potenza di calcolo offerti dall'azienda di Jeff Bezos. Una sorta di incrocio tra differenti piattaforme che dovrebbe, nelle intenzioni dei promotori, incoraggiare lo sviluppo di applicazioni che utilizzino a fondo le potenzialità del cloud computing. Secondo Salesforce (oltre un milione di utenti e 276 milioni di fatturato nel terzo trimestre), la tendenza verso i servizi online non risentirà della corrente crisi, anzi. «Non c'è mai stato», ha spiegato Parkeet Harris, co-fondatore dell'azienda, a *Finanza & Mercati*, «un momento più propizio per il cloud computing». Secondo Salesforce (oltre un milione di utenti e 276 milioni di fatturato nel terzo trimestre), la tendenza verso i servizi online non risentirà della corrente crisi, anzi. «Non c'è mai stato», ha spiegato Parkeet Harris, co-fondatore dell'azienda, a *Finanza & Mercati*, «un momento più propizio per il cloud computing». Secondo Salesforce (oltre un milione di utenti e 276 milioni di fatturato nel terzo trimestre), la tendenza verso i servizi online non risentirà della corrente crisi, anzi. «Non c'è mai stato», ha spiegato Parkeet Harris, co-fondatore dell'azienda, a *Finanza & Mercati*, «un momento più propizio per il cloud computing».

www.totem.it