

**Pierfilippo
Roggero**

**Fujitsu Siemens Computers:
flessibilità e dinamicità
per crescere**

Dossier

**Mobility: una
risorsa
per aziende
e professionisti**

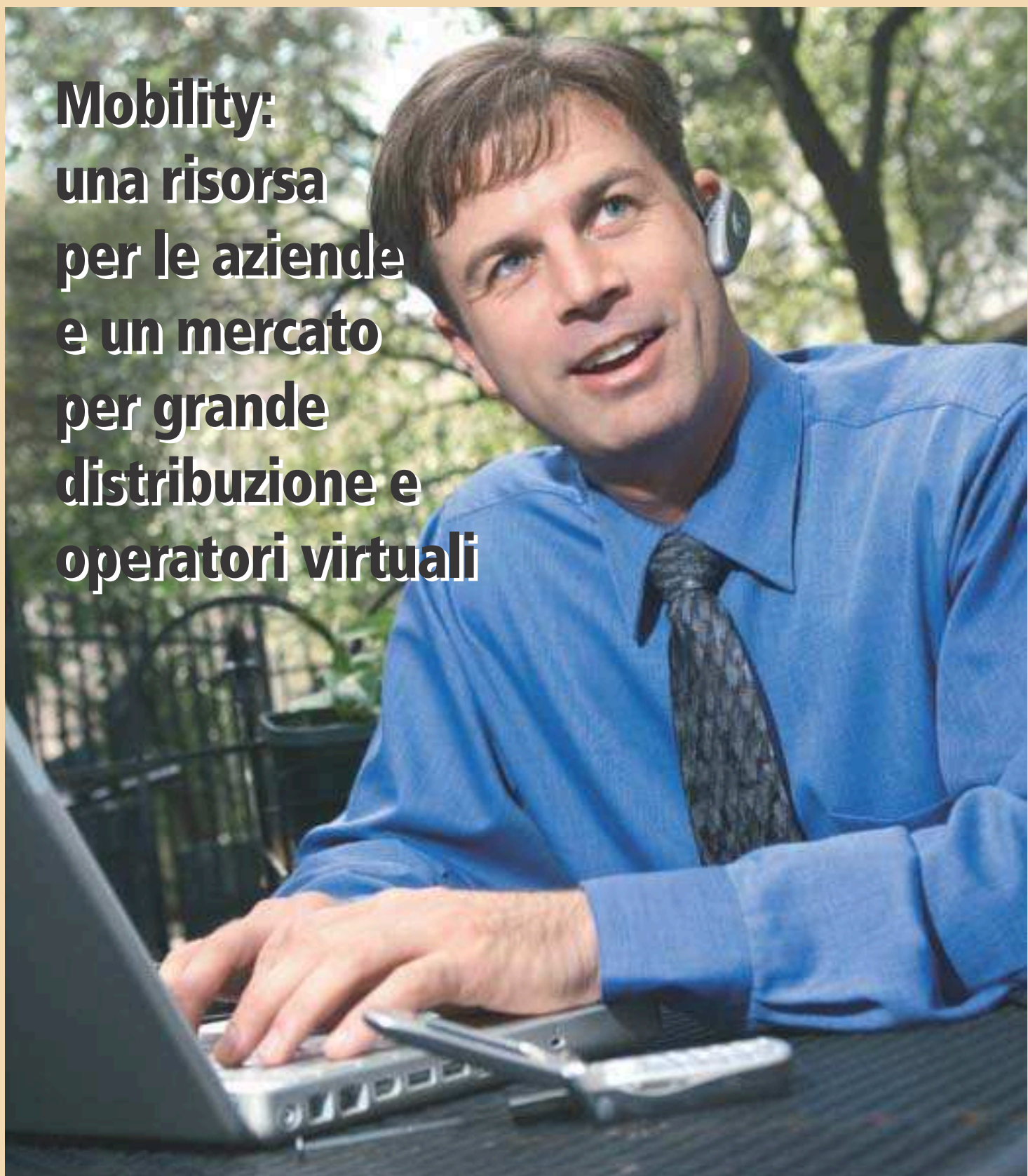
e-Government

**Cresce
la sicurezza
informatica
nella PA Centrale**

Tendenze

**Governance
e Business
Intelligence**

Mobility: una risorsa per le aziende e un mercato per grande distribuzione e operatori virtuali





Con i termini "Mobility", o "Virtual Mobility", si intende genericamente l'uso di risorse tecnologiche di informazione e comunicazione (ICT), sia come alternativa agli spostamenti fisici sia per consentire operazioni spesso eseguibili solo

consumer online (B2C) che comprendono, per esempio, le transazioni online e la scelta e acquisto di beni e servizi. La terza area è

quella degli e-service, comprendente una vasta gamma di servizi quali quelli burocratici, fiscali e legislativi, ma anche e-learning, telemedicina, gestione remota, teleassistenza e così via. Queste tre aree, che potrebbero essere considerate come key application della mobility, hanno in comune la rapida evoluzione con cui gli spostamenti fisici e l'accesso alle risorse vengono sostituiti, resi opzionali o perfezionati grazie a tecnologie online e a dispositivi portatili.

Cambiamenti di scenario

Le tecnologie di comunicazione e informative hanno cambiato in modo evidente, a volte drammatico, il modo in cui si svolgono parecchie attività: lavoro, shopping, apprendimento, divertimento e perfino relazione sociale tra individui. Osservando il mondo del lavoro, è avvenuta nel contempo

“ 3 sono le grandi aree in cui interviene l'ICT: e-work, e-business ed e-service ”

dal proprio ufficio o da postazioni comunque fisse. Si riconoscono attualmente tre grandi aree in cui nuove risorse ICT permettono di modificare le capacità dei singoli utenti o di operatori professionali in termini di mobility. La prima è l'e-work, ovvero tutte le forme di lavoro da remoto, come il classico "telelavoro". La seconda area è data dall'insieme di e-business ed e-commerce, ovvero sistemi business to business (B2B) e business to

Aton: transazioni wireless per aumentare la competitività

Aton S.p.A., azienda leader nel Wireless & Mobile Computing, è stata scelta come partner tecnologico per la mobility dal Gruppo Novelli, importante realtà del settore agro-alimentare che produce e distribuisce prodotti da forno freschi e surgelati, uova, mangimi per cavalli e vino. L'azienda aveva l'esigenza di automatizzare il processo di gestione delle vendite con un'applicazione Mobile & Wireless e il software ONroad di Aton si è rivelato la scelta ideale. Il Gruppo Novelli ha installato la soluzione di Aton sul terminale Intermecc 741 con lettore laser di codici a barre in grado di garantire la tracciabilità dei lotti, Bluetooth integrato e GPRS per la gestione delle trasmissioni wireless. Grazie a questo applicativo gli 80 agenti che operano in tentata vendita possono gestire i documenti da consegnare al cliente, predisponendo l'ordine e gestendo gli incassi. "La soluzione realizzata da Aton - afferma **Domenico Marchetti, Marketing Director di Aton** - aumenta la competitività del cliente partendo dall'ottimizzazione del ciclo produttivo: consente infatti di conoscere in anticipo le quantità di merce da evadere e di impostare la produzione su dati reali (prenotazione dei carichi) e sempre disponibili in real-time, sfruttando le potenzialità della tecnologia GPRS/UMTS. Grazie a questa soluzione, e alla realizzazione dell'infrastruttura per le comunicazioni remote, è stato possibile ottenere importanti risultati nella gestione delle vendite".



La soluzione CA per maggiore sicurezza con il Blackberry

CA Mobile Device Management è una soluzione software che consente alle aziende di gestire gli smartphone Blackberry della RIM, attenuando notevolmente i rischi di sicurezza e non conformità. CA MDM semplifica il provisioning e la gestione dei dispositivi mobili utilizzando le connessioni senza fili già predisposte senza dovere installare agenti software sui terminali stessi. La soluzione è dotata anche di un

portale configurabile di self service per gli utenti che possono registrare i dispositivi, gestire le password e risolvere i problemi più comuni in modo autonomo. La consolle basata sul Web unifica tutte le principali attività di gestione (tra cui sicurezza, inventario risorse, configurazioni, conformità alle policy aziendali e reportistica) per tutti i dispositivi dell'azienda. Secondo uno studio condotto da IDC, il mercato dei pro-

dotti di MDM dovrebbe passare dai 205,7 milioni di dollari del 2006 a 345 milioni entro il 2011. Come ha dichiarato Stacy Sudan (analista ricercatore presso il Mobile Enterprise Software di IDC): "garantendo il controllo degli asset e automatizzando la gestione del ciclo di vita dei dispositivi, il CA MDM è una soluzione efficace per fronteggiare la sfida della governance e della compliance dei dispositivi mobili".

una più sottile ma altrettanto concreta modifica dei modelli lavorativi. Dalla sicurezza del posto fisso, stabile e sedentario si è passati spesso all'organizzazione per processi, progetti e orientamento al servizio. Il mercato si è aperto a nuove forme di concorrenza e collaborazione, con l'avvento o la sempre maggior diffusione di concetti come "azienda estesa", partnership e outsourcing, e diglobalizzazione del mercato e del mondo del lavoro. Di conseguenza, il modello organizzativo ha visto più spesso un appiattimento delle



gerarchie, un aumento del turnover, evoluzioni di carriere fuori dalle aziende e un maggior decen-

tramento delle competenze e del lavoro in gruppo. È cambiata la relazione tra azienda e lavoratore, tra individuo e organizzazione. Il concetto di lavoro è dunque mutato simultaneamente su due livelli: uno dovuto alla dispersione spaziale, ovvero il passaggio da luogo fisso di lavoro a lavoro in mobilità, il secondo alla dispersione contrattuale, ovvero un maggior numero di persone che, prima destinate a essere dipendenti interni, ora svolgono il lavoro come professionisti autonomi. Si sostituiscono molto più spesso al posto di lavoro a tempo indeterminato le relazioni temporanee. Secondo un recente sondaggio sulla workspace mobility condotto dal Politecnico di Milano (in collaborazione con IBM, Telecom, Cisco e Nokia), su un campione di 899 imprese il 47% presenta una forte dispersione dei lavoratori all'esterno dell'azienda, una realtà che investe principalmente venditori e consulenti, ma anche, seppure in minor grado, colletti blu, tecnici e persino manager.

Mobility secondo Motorola per Les Magasins Bleus

Motorola Enterprise Mobility Business, in collaborazione con il partner francese Timcod, ha fornito una soluzione per la mobilità a Les Magasins Bleus, azienda che da oltre 60 anni in Francia opera nel campo della vendita diretta porta a porta di abbigliamento. L'implementazione, che coinvolge 400 venditori, prevede l'adozione di terminali Motorola MC500 connessi via Bluetooth a stampanti portatili e lettori di carte di credito. Gli agenti possono leggere il codice a barre del prodotto con il proprio terminale ottenendo tutte le informazioni necessarie e consegnare la ricevuta emessa dalla stampante con ricevuta dell'eventuale pagamento con carta di credito. Gli operatori hanno dichiarato di avere constatato riduzione dei costi di gestione, aumento della produttività e semplicità d'apprendimento e uso pratico.



Reti virtuali

La mobility è una sfida importante e vitale anche per una nuova entità, i MVNO, o Mobile Virtual Network Operators. Si tratta di compagnie che offrono servizi affidandosi non a una propria rete ma

Microsoft: lavorare bene indipendentemente dal luogo

Mobilità ed efficienza. Sono tematiche care a Microsoft, soprattutto in quest'ultimo periodo ricco di novità. "La nostra strategia in questi contesti è precisa - esordisce **Pierpaolo Taliento, Responsabile Business & Marketing di Microsoft Italia** -, perché vogliamo creare un'infrastruttura che metta le persone in condizione di lavorare in modo il più possibile continuo, indipendentemente dal luogo in cui si trovano. Il punto di forza è da ricercare nel connubio fondamentale: la piattaforma tecnologica e quella di sviluppo delle applicazioni. Avere a disposizione strumenti che permettano di ricostruire le condizioni di lavoro della propria scrivania d'ufficio anche in altri luoghi è un passo in avanti significativo per l'efficienza delle persone. Per Microsoft significa fornire servizi il più possibile uguali e trasparenti per l'utente.

Anche sul versante delle comunicazioni, crediamo che la strategia Unified Communication vada proprio nella direzione di realizzare prodotti efficienti e fare in modo che le persone entrino in contatto tra loro con differenti tecnologie, a seconda dei luoghi e delle necessità. Per le applicazioni, invece, penso al caso più eclatante, ossia che le nostre applicazioni desktop per la produttività d'ufficio stanno andando anche online, come servizi. Quindi un utente, o meglio, un'azienda, può scegliere se usare Word sul PC o usarlo nelle stesse funzionalità, ma con qualche limitazione di velocità data dalla connessione alla Rete, in qualsiasi luogo, preservando sicurezza e privacy dei documenti.

Queste sono sfide importanti per i prossimi anni, che ci vedranno protagonisti sui due versanti: desktop e online. Inoltre, continuiamo a potenziare le piattaforme, come i server o i sistemi operativi.

Per la mobilità, un passo importante è stato compiuto con Windows Mobile 6, tanto che il mercato degli smartphone sta avendo un vero e proprio boom, ma si avranno ancora più vantaggi con la versione 7". Il versante degli sviluppatori, poi, gioca un ruolo importante per la strategia di un'azienda, ma significa, per i partner e gli sviluppatori, poter trarre vantaggio economico. "Gli sviluppatori e i partner sono il motore di Microsoft - prosegue Taliento - ed è inutile ricordare che per ogni euro guadagnato da Microsoft i nostri partner - e quindi il sistema italiano - guadagnano oltre dieci volte tanto. Ma è su questo versante che si vedono due elementi importanti del mercato: la semplicità nel realizzare progetti, che significa time to market verso i clienti, e la potenza degli strumenti. Non è un caso che oltre il



60% degli sviluppatori italiani realizza i progetti con .Net. Questi sono i fatti che ci contraddistinguono come azienda, e sono elementi di business e di creazione di valore per i nostri clienti. Oggi non è pensabile realizzare applicazioni che prescindano dalle connessioni al Web e all'interoperabilità. La mobilità è solo uno dei tanti aspetti per chi realizza applicazioni innovative, ma ormai, grazie alla nostra infrastruttura, alla nostra capacità di portare valore e innovazione al mercato, la mobilità è nel DNA degli sviluppatori. E lo sarà sempre di più in futuro".

creato a giugno CoopVoce e ha già raggiunto 100 mila utenti) e Carrefour (con UnoMobile) hanno rispettivamente una ampia base di clientela fidelizzata e un riconosciuto modello internazionale di successo. Negli accordi e trattative in corso tra potenziali MVNO e Telco su linea fissa entrano in gioco i servizi convergenti a vario livello. Per esempio, Fastweb declina un'ampia gamma di servizi su linea fissa in fibra ottica (compresa la TV in banda larga) che potrebbe esten-

Smartgate, da Smartcom per integrare voce e dati

SmartGate è una soluzione completa di Smartcom, business integrator italiano, ed è integrabile con cordless, Wi-Fi e smart phone per ricevere le email e utilizzare gli stessi come cordless all'interno dell'azienda sfruttando la rete di telefonia su rete fissa per contenere i costi.



È modulare per accordarsi alle esigenze aziendali e offre, tra l'altro: centralino digitale, server di fax gestibili da una casella di posta elettronica, file server per la condivisione dei dati aziendali, controllo del traffico della rete lan. Come ci spiega **Mario Cesaroni, AD di Smartcom**: "questo strumento assomiglia per dimensioni a un lettore dvd, ma funziona come un centralino multimediale per gestire fino a 500 numeri di telefono interni, fax, firewall, e altre applicazioni per la sicurezza aziendale in rete".

Toshiba: notebook testati per lavorare ovunque

Toshiba è leader mondiale nel segmento del mobile computing e la mission dell'azienda è sempre stata quella di rendere fruibile la tecnologia in modo semplice e intuitivo. Attraverso un'ampia gamma di prodotti, Toshiba consente a tutti gli utenti di lavorare ovunque e in qualsiasi momento, che si trovino a casa, in hotel, in treno o in aeroporto.

Tra le caratteristiche tecniche che rendono i notebook Toshiba unici, la solidità e la robustezza decisamente superiori rispetto all'offerta del mercato, ottenute attraverso un attento studio di progettazione e scelta dei materiali, sono sicuramente fattori rilevanti. Per rendere i propri prodotti indistruttibili, infatti, Toshiba li sottopone a una serie di test di controllo: il test HALT (Highly Accelerated Life Test). Il test HALT è una combinazione di test di stress basati su calore, urti e vibrazioni per simulare un'usura accelerata e permettere di rilevare le eventuali criticità dell'hardware.

Tra i numerosi modelli di notebook Toshiba presenti sul mercato, Portégé R500 è attualmente il portatile che presenta il maggior numero di tecnologie innovative. In particolare, le caratteristiche dello schermo transflective LED e le tecnologie presenti, che permettono il suo utilizzo mantenendo un'ottima visuale anche se il pannello è esposto alla luce solare in modo diretto, lo rendono un prodotto realmente unico.

Oltre a essere il portatile più leggero al mondo, con un peso che a seconda delle configurazioni varia dai 779 ai 979 grammi, è dotato di uno schermo 12,1" con una risoluzione WXGA, che garantisce una visualizzazione notevolmente superiore rispetto al classico portatile con schermo 14" dotato di una risoluzione 1024X768.

dere ai sistemi mobile, mentre Tiscali può fare leva sulla sua gamma di servizi basati su largo uso di Internet e bassi prezzi finali. Un nuovo operatore, come Poste Mobile, che entra in gioco proprio in questi giorni usando l'infrastruttura di Vodafone, con 14 mila uffici postali e oltre 40 mila sportelli, sembra orientarsi a seguire un modello convergente "cross industry" focalizzato non solo sul brand e la forza di distribuzione dei servizi ma anche sull'innovazione e la sinergia tra varie business unit. Infatti, per portare un esempio tangibile, oltre ai bollettini si potranno inviare telegrammi, lettere tradizionali o raccomandate, pagare servizi di mobilità nel trasporto (taxi, bus, treno), inviare cartoline cartacee realizzate con MMS e conoscere lo stato di un



invio attraverso il servizio di tracciatura. Se il business model embrionale dei MVNO era basato su un approccio basato sugli sconti economici, da ottenere in fase di trattativa con gli operatori tradi-

VeriFone e i pagamenti in movimento

VeriFone ha studiato una soluzione di customer service che gestisce pagamenti veloci e in modo sicuro per la Committee for Taxi Safety di New York per oltre 13 mila taxi. Il VeriFone Transportation Systems (VTS) è un sistema integrato che permette di autorizzare pagamenti contactless fino a 25 dollari senza aprire il portafoglio, ma semplicemente avvicinandolo al lettore purché abbia all'interno una carta PayPass Mastercard. Inoltre MX870 di VeriFone, posizionato all'interno della cabina del taxi, permette al passeggero di navigare via Internet e ricevere informazioni sulla città in tempo reale. Come spiega **Eugenio Scheck, AD di**

VeriFone Italia: "in Italia ci si sta muovendo da poco verso la tecnologia Contactless, ma nel resto del mondo e soprattutto negli USA

VeriFone è già leader. Il vantaggio di avere alle spalle una multinazionale di comprovata esperienza ci permette di attingere agli studi e risultati ottenuti in altri Paesi per creare una nuova proposta per il mercato locale".



a quella di operatori già attivi. In pratica agiscono affittando la rete da un operatore già esistente (Tim, Vodafone, Wind, 3 Italia), ovvero stipulando accordi che possono talvolta coinvolgere più operatori in base alla capillarità e qualità della rete presente in varie aree geografiche. I MVNO hanno un controllo completo della fornitura del servizio di rete: gestione delle SIM card, branding, marketing, fatturazione e customer care. Gli operatori virtuali acquistano dagli operatori

tradizionali traffico voce e dati "all'ingrosso" ottenendo sconti, e lo distribuiscono parcellizzato agli utenti finali.

I MVNO non hanno costi infrastrutturali per la costosissima creazione di una rete 3G (o su rete fissa) o per la sua gestione e possono comunque fare risparmiare denaro agli utenti finali, pur conseguendo un margine di utile in base allo sconto contrattato per l'acquisto in grossi volumi di traffico dagli operatori tradizionali. I clienti delle

MVNO possono dunque avere offerte più convenienti e diversificate, un supporto personalizzato e più adeguato, mentre gli operatori tradizionali ottengono un introito dal noleggio della infrastruttura già in loro possesso. Secondo quanto esposto da Michele Marone (Senior Executive, communication & high tech wireless lead di Accenture) al summit europeo degli MVNO, tenutosi il 23 novembre scorso, gli operatori di reti virtuali hanno raggiunto un livello di maturità piuttosto diverso tra loro, e sono concentrati principalmente nel nord Europa.

Il market share appare comunque caratterizzato da un trend in stabile crescita per tutti.

“ Gli operatori virtuali possono far risparmiare gli utenti finali ”

MVNO in Italia

Per quanto riguarda la situazione italiana esistono due MVNO già attivi, che diventeranno probabilmente quattro entro breve tempo, ed esistono alcuni altri operatori che sono interessati a questo mercato. In questa fase iniziale, la grande distribuzione o le grandi società di servizi sono i principali interlocutori con i service provider tradizionali per sfruttare il sistema MVNO, potendo mettere sul piatto della trattativa la forza di una larga e consistente base di clienti dei propri punti vendita. Sempre secondo l'analisi di Accenture, sono quattro i fattori critici di successo per un MVNO: forza distributiva, innovazione nei prodotti e servizi, larga base di utenti e forza del brand. Per esempio, Coop (che ha

Strumenti Dimension Data per l'integrazione

L'Enterprise Mobility Solution di Dimension Data migliora l'interazione tra persone e gruppi che vogliono usare canali di comunicazione nuovi con quelli già esistenti: telefonia IP, presence, e-mail, conferenza Web e audio, posta vocale, messaggistica istantanea e unificata e servizi di telefonia mobile. La soluzione nasce da partnership eccellenti, che hanno portato a fondere tecnologie quali Nokia Intellisync Call Connect for Cisco, Microsoft Office Communication Server e Cisco Unified Personal Communicator. Per esempio, i dipendenti possono usare un unico numero telefonico e una sola casella di posta per i messaggi. Le chiamate mobili, in copertura Wi-Fi, possono essere gestite come chiamate VoIP risparmiando sui costi. È inoltre possibile accedere in modalità sicura alle e-mail con una Wlan sicura e gestire tutto il parco telefonico aziendale da un'unica postazione.

Possibilità di movimento e facilità d'uso: ecco le stampanti wireless Lexmark

Secondo una ricerca commissionata da Lexmark realizzata dalla società di sondaggi Ipsos, emerge una decisa tendenza verso la mobilità che si traduce nella richiesta, sempre maggiore, di tecnologia wireless. Riferendosi a tale indagine, Stefania Falconetti, Marketing Manager Consumer Printing Division di Lexmark Italia, ha spiegato alla redazione i benefici che le persone oggi possono trarre dal wireless. La diffusione di questa tecnologia, dovuta al rapido calo di prezzo dei router Wifi e dei computer portatili, ha spinto molti consumatori a creare reti senza filo nelle loro case e nei loro uffici. Tuttavia, a causa del prezzo elevato e della complessità d'utilizzo delle stampanti wireless esistenti, gli stessi consumatori sono stati finora restii a pensare a una stampante domestica che non fosse "fisicamente" colle-

gata a un PC. Per favorire quindi l'utilizzo della tecnologia da parte di un'utenza sempre più ampia e soddisfare le sue esigenze, Lexmark ha realizzato prodotti semplici da usare e da installare, a costi contenuti. Ne è un esempio la gamma completa di stampanti wireless, su cui ha puntato l'azienda. La gamma di stampanti wireless di Lexmark offre agli utenti la stessa libertà e possibilità di movimento a cui sono abituati lavorando con notebook dotati di funzionalità wireless: è sufficiente infatti installare la stampante in un qualunque punto dell'abitazione raggiunto dal segnale. Inoltre più utenti possono comodamente condividere la medesima stampante wireless eliminando la necessità di acquistare più dispositivi. E per ottimizzare risorse e costi, vi sono le wireless All-in-One per stampare,

inviare fax e digitalizzare documenti e accedere agli slot per memory card. Esempio ne è la X5 che ha riscosso notevole successo perché prodotto a elevato "value for money", combinando Wifi, alte prestazioni, produttività. Si tratta di una stampante in jet E in 1, 26 ppm in nero e 18 a colori, che unisce velocità e sicurezza a un portfolio ricco di funzioni come capacità fotografiche, inchiostri resistenti, copia e scansione.

L'indagine Ipsos Global, condotta nel febbraio 2007 ha coinvolto 90 persone in 18 Paesi (Australia, Austria, Belgio, Brasile, Canada, Danimarca, Francia, Germania, Giappone, Italia, Messico, Paesi Bassi, Polonia, Regno Unito, Spagna, Stati Uniti, Sudafrica e Svizzera). Il panel selezionato rispecchia i dati demografici degli utenti di home computer del Paese di appartenenza.

zionali, si sta chiaramente passando a un più evoluto approccio basato sull'innovazione tecnologica e sulla complessità dei servizi come elementi di valore aggiunto.

Mobile workspace e catena del valore

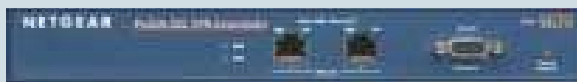
Il mobile workspace investe e permea tutta la catena del valore: logistica, operazioni, magazzino,

vendita, marketing e CRM e servizi. Analogamente, i dispositivi mobili sono adottati in tutta la catena: applicazioni di mobile office permettono lettura della posta elettro-

Accesso remoto ovunque e in ogni momento con Netgear

Il concentratore ProSafe SSL VPN 25SSL32 di Netgear permette ai dipendenti di Piccole e Medie Imprese di accedere ai dati aziendali usando un accesso remoto, quando sono fuori ufficio, in modo semplice, economico e sicuro per accedere ai dati aziendali. Il concentratore permette 25 connessioni simultanee usando un normale browser Web, senza dover quindi installare un client su ogni PC, è compatibile con sistemi firewall aziendali esistenti e supporta sistemi di cifratura e sicurezza di standard industriale per garantire la riservatezza dei dati trasmessi.

L'accesso può avvenire da notebook, laptop, chioschi Internet, palmari e PD attraverso un'interfaccia intuitiva e gli amministratori possono stabilire facilmente le regole di accesso ai dati aziendali in base a privilegi e profili di ogni singolo utente.



nica, gestione dell'agenda, accesso a intranet basati su rete cellulare e smartphone. In magazzino si adottano sistemi Rfid per la logistica,

Intel aiuta lo sviluppo del wireless

Il 96% degli italiani ha almeno un telefono cellulare e oltre il 60% dei PC venduti nel 2007 sono portatili e anche il mercato dei contenuti e delle comunicazioni mobile sta registrando una forte crescita. Sicuramente un grande contributo alla diffusione del wireless è stato dato nel 2003 dal lancio della tecnologia di processore Intel Centrino. Intel infatti si è fatta promotrice della diffusione della mobility e, oltre a fornire la tecnologia più adatta a rispondere alle esigenze dei mobile worker, ha lavorato con tutto l'ecosistema incluse le aziende di telecomunicazioni per promuovere la diffusione degli hot-spot e rendere il wireless davvero alla portata di tutti. Oggi si guarda con grande attenzione al Wi-MAX, la tecnologia di accesso a Internet a banda larga che permette di collegarsi a Internet senza fili coprendo distanze fino a 50 km con un singolo punto d'accesso (a differenza del Wi-Fi che raggiunge solo i 150 metri) come un ulteriore impulso alla diffusione della mobility. In Italia il Governo ha annunciato per gennaio la distribuzione delle licenze Wi-MAX e Intel, che sta da tempo collaborando per diffusione di questo standard e ha partecipato a vari progetti nel mondo, da metà 2008 integrerà lo standard Wi-MAX - assieme al Wi-Fi - nella propria tecnologia di processore Intel Centrino. La quarta generazione di questa tecnologia, attualmente disponibile, offre nella sua versione per gli utenti aziendali nuove funzionalità per la sicurezza e funzioni evolute di gestione remota dell'hardware.

nella fase di vendita e magazzino si usano applicazioni di Sales Force Automation (SFA) per la gestione degli ordini e la supervisione del magazzino basate su rete cellulare accessibile da smartphone, PDA e notebook forniti ai propri agenti. Il settore vendita può utilizzare la stessa categoria di risorse SFA per la raccolta degli ordini e la gestione dei clienti all'interno di negozi o show-room dotati di reti

Wi-Fi accessibili con dispositivi portatili. È evidente come l'effetto della tecnologia mobile sia uno dei fattori principali che permettono di avere un flusso di informazioni in real time che riduce i tempi morti dei processi aziendali, con benefici che possono essere riassunti in un aumento di produttività per effetto della riduzione di costi e l'uso di asset, aumento di rapidità di risposta e flessibilità e miglioramento

del customer service. Dal punto di vista di agenti e lavoratori si ottiene una virtuale maggiore autonomia, aumento della produttività individuale e miglior uso

“ La tecnologia mobile consente un flusso di informazioni in real time ”

delle facility aziendali, riducendo la sensazione di isolamento e gli effetti della prima citata separazione dal posto di lavoro in ufficio, ovvero in una posizione geografica e in una azienda datrice di lavoro ferme e immutabili.

Limiti

Nonostante gli evidenti vantaggi della mobility, a un'attenta osservazione emergono ancora alcuni limiti del sistema mobile. Innanzitutto esistono ancora troppo poche applicazioni che sono progettate in modo nativo per essere esportate

Muoversi: a supporto del Mobility Management in azienda

Le aziende italiane, già da tempo, si stanno indirizzando verso sistemi di governo della mobilità in particolare a riguardo degli spostamenti casa-lavoro dei propri dipendenti e della mobilità business. La gestione della mobilità nelle aziende rende possibili la riduzione dei costi di spostamento, l'attuazione di soluzioni organizzative efficienti e una diminuzione dell'impatto ambientale. La necessità delle aziende di farsi carico delle problematiche relative alla mobilità e inoltre accresciuta dalla mancanza di infrastrutture e di sistemi di trasporto pubblico adeguati.

La tecnologia è oggi un supporto al Mobility Management per la diffusione e l'utilizzazione di sistemi di mobilità sostenibile. Muoversi Srl, giovane società milanese, ha individuato nella sua mission l'ideazione e l'erogazione di soluzioni e servizi per la mobilità aziendale. I tool informatici che Muoversi ha introdotto promuovono l'utilizzo del car sharing, sia per un uso privato sia per un uso aziendale, del car pooling, la sottoscrizione di abbonamenti per il trasporto pubblico locale e per i sistemi ferroviari e l'utilizzo di servizi di infomobilità dedicati alla mobilità casa-lavoro e alla mobilità business con applicazioni mobile ed e-mail. È in fase di studio, sull'onda di un'interessante esperienza di TNT Olanda, una soluzione innovativa di telelavoro attraverso la creazione di centri dedicati in città di provincia, vicino alle grandi metropoli urbane. L'e-lavoro consiste nella creazione di uffici di 10 - 20 postazioni, dotati delle attrezzature necessarie (computer, stampanti wireless, banda larga) che possono essere utilizzati dai dipendenti anche di aziende diverse. La soluzione consente di attuare il telelavoro mantenendo una struttura simile all'ufficio, che minimizzi gli spostamenti ma allo stesso tempo promuova relazioni sociali tra i lavoratori.

Mobilità in tutta sicurezza con Acer

La crescita esponenziale del numero dei mobile worker, per i quali i dispositivi portatili sono indispensabili strumenti di lavoro, ha portato Acer a perfezionare due aspetti fondamentali: da una parte l'integrazione di più funzionalità sul medesimo dispositivo - scheda UMTS, telefono Bluetooth VoIP, OrbiCam da 1,3" - dall'altra il potenziamento dei dispositivi di sicurezza.

Nella mobilità, è importante che la sicurezza prenda in considerazione entrambi gli aspetti hardware e software. Soluzioni "fisiche", come Acer DASP+ (Disc Anti-Shock Protection), Acer Smart Card o Acer Fingerprint, permettono di prevenire buona parte dei danni all'hard disk (rilevando improvvisi cambiamenti di movimento e ritraendo automaticamente le testine per evitare

danni alla superficie, avvisando l'utente quando il sistema viene mosso e prevenendo gli urti) e di evitare l'accesso indesiderato al proprio notebook quando incustodito.

Soluzioni di progettualità più sofisticata, come eData Security di Empowering Technology e TPM (Trusted Platform Module), garantiscono ulteriori livelli di sicurezza e una protezione totale dei dati sia in caso di furto sia in caso di tentativi d'intrusione dalla rete aziendale. Il vero valore della mobilità non risiede infatti esclusivamente nella possibilità per l'utente di decidere dove e quando connettersi al sistema informativo aziendale, beneficiando di criteri di facilità di utilizzo, capacità di gestione e trasferimento dei dati, ma anche nella tranquillità di lavorare in totale sicurezza.

ed evolute poi con tecnologia mobile. Inoltre, le tecnologie mobili esistenti talvolta sono ancora scarsamente integrate nei processi e nel sistema informativo aziendale e la loro diffusione resta pertanto ancora piuttosto limitata. La diffusione più concreta rimane spesso legata alle figure del top

management e dell'IT, oppure ai venditori e rappresentanti esterni che comunque usano da tempo sistemi di vario genere per dialogare con la sede centrale, dal telefono ai modem su rete commutata nel periodo pre-Internet. Un altro problema più pratico è l'effettiva praticità dei terminali portatili. A

La security per lavoratori mobili e remoti di Blue Coat

Blue Coat Systems Inc. ha iniziato la distribuzione di SG Client, il primo client integrato studiato per gli utenti mobili enterprise che richiedono una sicurezza estesa, un sistema di policy control e l'accelerazione delle applicazioni negli endpoint in modo indipendente dalla collocazione geografica e all'interno di sessioni VPN esistenti. L'aumento di prestazioni misurato nelle prime implementazioni è arrivato a essere di circa 35 volte, per esempio, il prelievo di un file da 10 Mbyte ha richiesto tre secondi invece di 105, grazie alle tecnologie in attesa di brevetto denominate MACH5, in fase di continua evoluzione. Le future versioni di SG Client aggiungeranno la possibilità di installazioni istantanee non persistenti di dispositivi managed e non managed come per esempio chioschi Internet e home computer di impiegati.

Manucoop sviluppa la comunicazione IP con VEM Sistemi

Il gruppo Manucoop occupa oltre 13 mila dipendenti e per soddisfare le esigenze di mobility e business continuity delle tre sedi a Zola Predosa (BO) ha scelto VEM Sistemi come partner tecnologico per implementare una soluzione VoIP flessibile e scalare. La soluzione, basata su Cisco CallManager, ha aggiunto numerose funzionalità innovative: il personale in forza al centralino ha conseguito un forte aumento di produttività grazie alla Voice Mail e gli utenti possono controllare lo storico delle chiamate ricevute e perse e usare una rubrica aziendale integrata, con numeri limitati da categorie di accesso ed eseguire conference call. I servizi VoIP sono disponibili anche nella rete Wi-Fi: i dipendenti lavorano muovendosi dentro e fuori sede con un terminale Nokia, usando lo stesso numero e se la rete non è disponibile le chiamate sono deviate sui telefoni interni fisici o su software, senza alcuna differenza per chi chiama. In seguito sarà anche implementata la funzionalità di videoconferenza sui rete IP.

prescindere dalla copertura delle reti mobili, che nonostante i grandi investimenti degli operatori lascia ancora numerose zone scoperte per quanto concerne la banda larga senza fili in Italia, i terminali sono oggetto di una continua evoluzione, per quanto riguarda sia l'hardware vero e proprio (processori, memoria, display ecc.) sia il sistema operativo integrato. Ne deriva che le applicazioni mobile devono potenzialmente essere aggiornate per funzionare senza problemi o per sfruttare al massimo i terminali mobili di ultima genera-

“ La praticità di un sistema mobile è inversamente proporzionale al suo ingombro ”

zione. Un altro problema è che la praticità nel lavoro di un sistema mobile tende a essere inversamente proporzionale alle sue dimensioni e ingombro. Tralasciando i PC notebook e parlando dei terminali alternativi, una tastiera comoda per scrivere molto e velocemente richiede un certo spazio, così come un display sufficiente per leggere con comodità un foglio di calcolo e il display, insieme a un processore veloce, tende a consumare più corrente. Quindi, in attesa delle batterie a idrogeno, servono batterie al litio molto capaci, ovvero pesanti e ingombranti.

Se la tecnologia può aiutare nel breve o medio termine a risolvere

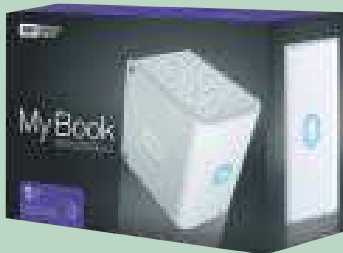
Seat Pagine Gialle: investiamo in tecnologia

È la più estesa forza vendite presente sul territorio italiano. È anche un marchio storico. Eppure ha il coraggio di innovarsi. “Probabilmente Seat PG è uno dei maggiori investitori in IT - ha dichiarato **Paolo Cellini, Direttore Internet Italia e Internazionale di Seat PG** - con oltre 70 milioni di investimento per i prossimi 3 anni. Oggi Internet ha un ruolo importante per il gruppo Seat, e, inoltre, raccogliamo un terzo della pubblicità sul Web, come concessionaria. Pagine Gialle Visual, tanto per citare un esempio, è di gran lunga il principale investimento italiano sul Web”. Dati interessanti, ma è ancora più interessante capire come lavora la forza vendite dell'azienda, direttamente sul territorio. “I nostri asset - ha aggiunto Cellini - sono: brand, database, forza vendite, tecnologia, capacità di svolgere attività a livello internazionale. La nostra forza vendite opera con computer portatili, ma anche con telefonini di ultima generazione, degli smartphone Samsung i600 che sono connessi a Internet e permettono di navigare e promuovere i nostri prodotti. I clienti vedono da subito degli esempi pratici dell'offerta e noi restiamo perennemente in contatto con i nostri agenti. Un vantaggio competitivo considerevole, grazie alla piattaforma Microsoft che ci permette di utilizzare indifferentemente i PC o i telefoni. E poi c'è l'offerta di prodotti: oggi il nostro data center occupa 50 terabyte di dati, che usiamo per i portali Pagine Gialle e Pagine bianche, ma anche per tutti i servizi accessori e di ultima generazione. Disponendo dei dati, oggi creiamo servizi per avere la georeferenzialità dei clienti, ma anche servizi del tutto nuovi come il traffico direttamente sulle nostre mappe, o un motore di eventi. In fondo, noi riusciamo in quello che a un colosso come Google non riesce: visualizzare le città con dei filmati, navigabili e veloci. Ma lo possiamo fare perché abbiamo un'infrastruttura che ci consente di dialogare con le persone sul campo”.



Storage Appliance condivise da Western Digital

Western Digital Corp. ha esteso la propria linea di hard drive esterni presentando la famiglia My Book World Edition. Questi dischi esterni permettono a tutti gli utenti, compresi telelavoratori, di accedere in totale sicurezza ai propri file e condividerli con colleghi, familiari o amici ovunque nel mondo. Grazie al software WD Anywhere Access è possibile accedere via Internet ai propri dischi, che nei modelli di punta arrivano a un terabyte di dati protetti con RAID, con le funzioni degli applicativi Windows o del browser “Apri” e “Salva con nome”. Non è necessario che i dischi siano collegati a computer accesi, basta che siano connessi alla rete Internet con un normale router. In pratica è come portare con sé 1 Terabyte di dati che invece sono al sicuro collegati alla rete di casa o dell'ufficio.



questi problemi, con processori sempre più veloci e parchi nei consumi, batterie più leggere e potenti e sistemi alternativi di immissione dei dati, l'ergonomia di un sistema adibito all'uso in auto, treno, autobus o per strada - finché sarà basato sui tradizionali dispositivi come mouse per il puntamento, display per la lettura e tastiera per la scrittura - limiterà la diffusione di massa verso chi da questi terminali e dalle loro funzionalità potrebbe trarre un consistente vantaggio operativo o economico, e non ha concrete alternative per esigenze lavorative e produttive in mobilità.