

CLOUD COMPUTING 1 STEVANATO GROUP IN RETE CON TELECOM ITALIA

Pillole in banda larga

I colossi farmaceutici chiedono ai loro fornitori l'adozione di soluzioni di disaster recovery per dati e applicazioni mission critical: la necessità è condividere e avere sempre a disposizione i dati necessari, oltre a stabilire una linea efficace di comunicazione. Così uno dei maggiori produttori al mondo di contenitori in vetro per il settore, **Stevanato Group**, si è affidato a **Telecom Italia** per il cloud: «È una delle poche compagnie a offrire questo servizio. I siti sono conformi alle nostre richieste e sono strutturati in modo tale da poterci supportare nelle evoluzioni future. Non solo, il fatto che abbia realizzato un collegamento in fibra ottica per portare la banda larga a 100 mega nello stabilimento del piccolo centro dove abbiamo sede è estremamente positivo», afferma Nicola Gianese, direzione organizzazione e sistemi di Stevanato Group, 1.350 dipendenti tra Piombino Dese, provincia di Padova, e gli altri stabilimenti a Latina, Bratislava, Monterrey in Messico e, tra due anni, in Cina. «Il vantaggio sta nel non dover impiegare ingenti risorse per costruire l'infrastruttura di disaster recovery, che richiede soluzioni di continuità addirittura a 500 chilometri di distanza, e che, nel nostro caso, potevano significare un sforzo significativo dal punto di vista economico. Anche se è ancora diffusa la convinzione che portare i dati fuori dall'azienda sia molto pericoloso, di certo acquistare degli shelter, una sorta di prefabbricati dove sistemare i sistemi informativi, non avrebbe garantito la stessa sicurezza offerta dall'operatore», sostiene Gianese. Telecom ha realizzato una soluzione in private cloud di virtualizzazione dei sistemi informatici per la gestione in outsourcing di servizi di ripristino e continuità del servizio in data center e ha fornito anche la piattaforma di videocomunicazione in alta definizione Nuvola It IntouchHD, in grado di mettere in contatto tra loro utenti interni ed esterni e terminali eterogenei. «Grazie alla virtualizzazione e alla condivisione siamo in grado di offrire servizi molto più convenienti rispetto all'it tradizionale, e in grado di adattarsi rapidamente alle esigenze delle aziende. Inoltre, si eliminano numerosi costi per i clienti, dall'energia agli spazi fisici, fino al controllo degli accessi e alla manutenzione. Sul piano contrattuale, i rapporti tra cliente e fornitore sono in genere regolati da Service level agreement, ma è importante valutare l'effettiva capacità del fornitore di onorare questi **SLA**: la gestione unitaria e integrata della parte it e della rete broadband fa la differenza, visto che le tecnologie cloud si basano sulle reti a banda larga», conclude Claudio Contini, responsabile Corporate market Nord Top Clients di Telecom Italia.



Sotto, Claudio Contini, responsabile Corporate market Nord Top Clients di Telecom Italia



SLA Service level agreement: strumento contrattuale attraverso cui si definiscono le metriche di servizio che devono essere rispettate da un fornitore di servizi

Monica Battistoni

INFORMATICA PLATFORM GESTISCE I DATI SENSIBILI

UN CRM SU MISURA PER LA BPER

Il gruppo **Bper** raccoglie nove banche territoriali con 1.300 sportelli. Per gestire i sistemi informativi è stata creata una società consortile, **Bper services**, controllata dal gruppo, che ha gestito l'adozione della soluzione di crm nelle filiali, oltre alla realizzazione del sistema di raccolta e trasmissione dati. «La prima fase ha compreso l'analisi effettuata con l'agenzia di consulenza partner del gruppo, durante la quale abbiamo approfondito le nostre criticità per individuare gli strumenti tecnologici più adatti», spiega Massimo Borellini, responsabile

infrastrutture del gruppo Bper. «In una realtà come la nostra, le infrastrutture di crm devono essere alimentate con periodicità e tempi strutturati. Tutti i dati devono essere trasmessi al crm con regolarità». La scelta è caduta su **Informatica Platform**. «Una funzionalità che ha fatto la differenza in fase di analisi è stata la flessibilità di recupero dati da fonti eterogenee con la massima semplicità. Il metodo di elaborazione degli estrattori, inoltre, si è dimostrato intuitivo e ha permesso anche ai nuovi colleghi coinvolti nel progetto di essere rapidamente

CONTI ALLO SPORTELLO

CONTO ECONOMICO	30.09.2011 (€/MIGLIAIA)	30.09.2010 (€/MIGLIAIA)	VAR %
Margine di interesse	988.662	959.890	+3,00
Commissioni nette	516.119	515.685	+0,08
Margine d'intermediazione	1.548.347	1.535.332	+0,85
Rettifiche nette su crediti	259.787	263.100	-1,26
Costi operativi	943.921	925.780	+1,96
Utile netto di periodo di pertinenza della capogruppo	139.215	271.201	-48,67

I dati al terzo trimestre 2011