

Tris di campioni per il cloud e l'IoT

Un'inedita unione di competenze per portare sul mercato un'offerta di valore rivolta alle nuove sfide tecnologiche della digitalizzazione e dell'Industria 4.0.

Datamatic Sistemi e Servizi distribuirà infatti con i suoi system integrator la piattaforma IoT di Eurotech e quella per il cloud privato di Open-V

di Edoardo Bellocchi

Tema sicuramente molto attuale quello dell'Internet of Things. Ma forse anche abusato, soprattutto quando ci si riferisce a un altro tema "caldo" come quello dell'Industria 4.0, visto che spesso se ne parla senza poi far seguire alle parole i fatti, o meglio le soluzioni concrete. È invece questo lo scopo della nuova iniziativa a tre formata da Datamatic Sistemi e Servizi, Eurotech e Open-V, che si ripromette, con programmi di canale sviluppati ad hoc, di federare circa 30-40 business partner sui temi delle applicazioni dell'Internet of Things e del cloud privato. La partnership intende infatti mettere insieme i punti di forza dei diversi protagonisti coinvolti, per portare un'offerta di valore sul mercato, distribuendo con la rete di partner



di **Datamatic Sistemi e Servizi** (www.sistemieservizi.net) le soluzioni in ambito Internet of Things di **Eurotech** (www.eurotech.com) e la piattaforma cloud privato StackMax di **Open-V** (www.open-v.net).

POTENZIALITÀ DA STIMOLARE

Le ragioni di fondo di questa inedita alleanza a tre vengono spiegate a *Data Manager* da **Cristiano Pacitto**, ge-

neral manager di Datamatic Sistemi e Servizi: «Le potenzialità dell'Internet of Things, le cui applicazioni necessitano per la loro maggior parte di un'infrastruttura cloud agile e affidabile, sono sicuramente di tutto rispetto, ma è anche vero che si tratta di temi sui quali è necessario fare cultura sul mercato, soprattutto sui



da sinistra
Cristiano Pacitto general manager di Datamatic Sistemi e Servizi
Roberto Siagri presidente e CEO di Eurotech
Massimo Calabrese CEO di Open-V



Cristiano Pacitto
general manager di Datamatic Sistemi e Servizi

diversi mercati verticali. Federando i system integrator che fanno parte della nostra rete di partner, ci proponiamo di portare le soluzioni IoT e cloud nei più diversi ambiti verticali, ovvero quelli in cui i nostri business partner dispongono di competenze e conoscenze dirette». Datamatic Sistemi e Servizi è nata nel 1984 come business unit per la fornitura di servizi del distributore Datamatic (www.datamatic.it) e successivamente, nel 2004, ne è scorporata, formando oggi una realtà di oltre 70 persone con sede nell'area di Milano e la filiale principale a Roma, attiva in numerosi ambiti.

PORTARE CULTURA SUL MERCATO

Nella sua filosofia di distributore e anche di system integrator ad alto valore aggiunto, Datamatic Sistemi e Servizi pone particolare attenzione alle certificazioni, e soprattutto alla ricerca di soluzioni innovative da proporre sul mercato: «Ai nostri system integrator diamo la possibilità di proporre le tecnologie avanzate di due aziende innovative come Eurotech, società italiana dalla vocazione internazionale, e Open-V, arrivata da poco in Italia con un'offerta unica sul mercato cloud» – sottolinea Pacitto. Il tema della cultura è quello centrale: «Oggi, l'azienda che intende dotarsi di una piattaforma IoT pensa in prima battuta a prodursela, ed è per questo che in quanto distributori a valore aggiunto ci siamo proposti di mettere insieme due protagonisti nei componenti principali di una piattaforma IoT» – prosegue Pacitto, sottolineando che hanno già provveduto a formare figure di pre-sales engineer per dare valore concreto all'intero discorso. Non solo. I programmi di canale sono due, distinti per Eurotech e Open-V, in quanto gli interlocutori possono essere diversi, ma l'obiettivo è quello di federare circa 30 o al massimo 40 business partner in totale, come dire 2 o 3 per ciascuna regione italiana.

DAL COMPUTER PERVASIVO ALL'IOT

Con sede principale in Friuli, Eurotech, tra i leader mondiali nell'ambito Internet of Things, è sicuramente una delle aziende antesignane in questo settore. Oggi occupa più di 330 persone in tutto il mondo con un fatturato superiore ai 60 milioni di euro. «Come azienda, siamo nati sull'onda dell'idea del computer pervasivo, in seguito alla miniaturizzazione dei PC, proseguendo con il machine-to-machine, M2M, fino ad arrivare a quello che oggi si chiama Internet of Things» – sintetizza **Roberto Siagri, presidente e CEO di Eurotech**, sottolineando l'aspetto più rilevante: «L'Internet of Things è una piattaforma orizzontale che potremmo anche chiamare "Asset Relationship Management". Il carattere di orizzontalità necessario per disaccoppiare produttori e consumatori di

dati necessita tuttavia di competenze specifiche per arrivare alle applicazioni nei diversi settori verticali. Se la piattaforma è la base su cui costruire la nuova miniera di dati, quello che oggi si chiama Data Lake, servono le competenze di chi traduce questi dati in conoscenze azionabili, caratteristiche uniche di ogni ambito verticale che richiede un ponte tra il mondo dell'IT, l'Information Technology e quello dell'OT, l'Operation Technology».

NEL SEGNO DELL'OPEN SOURCE

Più in dettaglio, Eurotech offre un'ampia gamma di soluzioni hardware IoT che vanno dalle schede CPU ed SBC ai gateway di tipo hardware e software. Soprattutto mette a disposizione un'infrastruttura per le applicazioni dei dispositivi IoT, Everyware Software Framework (ESF), realizzata con Eclipse Kura, middleware open source per i gateway IoT ed M2M, il cui nome in lingua majori significa appunto "contenitore". «La nostra famiglia di gateway ha numerose varianti che si adattano agli usi più diversi, ma il framework software rimane lo stesso per tutti, una sorta di basket sul quale si carica un'applicazione Java» – spiega Siagri. La ragione è presto detta: «Se si intende dominare la complessità, che in questo ambito è sicuramente elevata, bisogna scomporre le cose in piccoli componenti, agendo per estrazioni successive, così da rendere possibile il cambio dell'hardware senza dover rifare daccapo il software, evitando i lock-in sempre in agguato» – fa notare Siagri.

INTEROPERABILITÀ E SICUREZZA

È anche per questo che «pur avendo il dominio delle componenti hardware, ci caratterizziamo per essere più un'azienda IT, in quanto non abbiamo alcun tipo di lock-in e possiamo proporre le nostre soluzioni anche in cloud, qualunque esso sia, grazie a una piattaforma di tipo PaaS in grado di parlare con tutti i fornitori» – prosegue Siagri. E qui vengono in mente i più famosi provider di servizi cloud, che operano soprattutto con una grande infrastruttura di tipo IaaS, di cui forniscono i tool per permettere ai clienti di utilizzarla. Oltre che per la massima interoperabilità, derivante dall'essere basata interamente sull'open source, le soluzioni proposte da Eurotech si caratterizzano anche per la sicurezza «end-to-end estesa dal software gateway alla piattaforma» – spiega Siagri, sottolineando inoltre che il sofisticato livello di sicurezza guarda, tra gli altri aspetti, anche al device management. Ma nonostante questo, prosegue Siagri, «vi sono ancora aziende restie a mandare i propri dati sul public cloud, ed è per questo che sono sempre richiesti i cloud privati, anche con implementazioni on premise».



Roberto Siagri
presidente e CEO di Eurotech



Massimo Calabrese
CEO di Open-V

IL PRIVATE CLOUD DI OPEN-V

E il private cloud è appunto il terzo elemento fondamentale della partnership formata da Datamatic Sistemi e Servizi, Eurotech e Open-V. **Massimo Calabrese, CEO di Open-V**, fa una rapida carrellata sull'azienda: «Nata nel 2004 dall'idea di due ingegneri software, uno negli Stati Uniti e uno in India, la società ha oggi un centinaio di persone, 95 delle quali sono impegnate nello sviluppo software. In Italia, primo paese europeo in cui abbiamo iniziato a espanderci, siamo arrivati nel 2016, appoggiandoci interamente a Datamatic Sistemi e Servizi come master distributor». Nella sua essenza, Open-V è una "engineering company", cioè «possiamo sviluppare e scrivere codice open source su tutto, grazie a un team di sviluppo molto giovane, che ha quindi la capacità di pensare fuori dagli schemi» – spiega Calabrese, sottolineando che «da tempo ci siamo concentrati sul nostro prodotto principale: StackMAX, una piattaforma di gestione cloud che ci distingue rispetto a tutto ciò che c'è sul mercato e che sta avendo molto successo». Il rinnovato impulso sul mercato di Open-V parte dal 2014, cioè dall'arrivo di Massimo Calabrese in qualità di CEO, che ha provveduto a orientare maggiormente l'azienda verso la vendita soprattutto tramite business partner, visto che il focus era rivolto soprattutto al mondo OEM. In Italia, la società è sbarcata da meno di un anno, ma può già contare su alcuni clienti di rilievo, per esempio, nell'ambito della pubblica amministrazione oppure nell'Università e Ricerca.

SINERGIE PERFETTE

«Tra Eurotech e Open-V c'è una perfetta sinergia nell'ambito cloud, sia per realizzare installazioni IoT sia per avere la massima scalabilità» – spiega Calabrese, sottolineando che StackMAX costituisce una piattaforma unica attraverso la quale si può gestire tutto l'IT e avere una completa governance dell'infrastruttura interna, una piattaforma supporta tutti i "layer" cloud (IaaS, SaaS, PaaS) integrando tutte le funzionalità quali per esempio, SDS, SDN, NFV, docker, disaster recovery, cloud-back-up e tanto altro. Il vantaggio non è di poco conto, anche perché oggi le piattaforme cloud si presentano come IaaS oppure risultano complesse da mettere insieme, con i vari componenti che devono operare tutti insieme, il che rappresenta una complessità non indifferente, con risvolti sia sui tempi sia sui costi. Ecco perché «oggi non è facile trovare una piattaforma cloud predisposta per i servizi IaaS, PaaS e SaaS, tutti in un'unica soluzione, mentre la nostra proposta è strutturata "chiavi in mano" su un unico sistema con cui, oltre ad avere la completa governance, si ha anche la possibilità di realizzare nuovi servizi all'interno della propria organizzazione: dall'IoT al monitoring o alla business intelligence e oltre, in quanto la nostra piattaforma è anche un vero e proprio generatore di servizi, anche in ambito DevOps» – conclude Massimo Calabrese.