

Green IT

POLITICHE PER L'ECO-SOSTENIBILITÀ



La Fondazione Politecnico di Milano entra a far parte del Consorzio Green Touch che punta a migliorare l'efficienza dell'Ict: è l'unico rappresentante italiano

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato





Green IT

POLITICHE PER L'ECO-SOSTENIBILITÀ



La Fondazione Politecnico di Milano entra a far parte del Consorzio Green Touch che punta a migliorare l'efficienza dell'Ict: è l'unico rappresentante italiano

news

CERCA-LAVORO PER COLLETTI VERDI Online Virgilio Go Green

Virgilio Go Green si arricchisce della nuova sezione Green Jobs dedicata a tutti coloro che desiderano trovare un impiego nel mondo della green economy. Grazie alla collaborazione con e-work, Green

Jobs è in grado di mettere in contatto le aziende "verdi" che sono alla ricerca di personale con chi sta cercando lavoro nel settore, facendo incontrare domanda e offerta nel rispetto degli obiettivi di ciascuno. Gli interessati possono compilare il form online e inserire il proprio curriculum vitae nel database di e-work.

GENOVA SMART CITY UE La città si candida per l'Italia

Punta ad accendere ai finanziamenti Ue destinati alla realizzazione di smart city la città di Genova. Il capoluogo ligure è il primo in Italia ad annunciare la propria candidatura ufficiale all'iniziativa Ue

che prevede lo stanziamento di circa 11 miliardi di euro in tre anni con l'obiettivo di finanziare un progetto di smart city per ciascun Stato membro. Catania, Firenze, Palermo e Torino le altre città che potrebbero presto passare all'azione anche se al momento si è fermi alle dichiarazioni di intenti.

Data center, ma quanto mi costi?

PATRIZIALICATA

Un data center progettato in modo efficiente può far crescere la capacità del 300% riducendo al tempo stesso lo spazio occupato del 60%. Lo calcola la società di ricerche Gartner, secondo cui i data center di nuova generazione saranno anche più efficienti in termini di consumi energetici e spese di capitale.

“Le aziende vogliono accrescere la produttività dei data center - spiega Dave Cappuccio, chief of infrastructure research di Gartner - e studiano il rapporto tra potenza di calcolo, energia consumata e produttività stimata delle applicazioni e delle attrezzature. Va considerato anche che la maggior parte dell'infrastruttura IT aziendale è sottoutilizzata: per esempio, i server x86 vengono sfruttati solo

al 12% e i rack sono popolati a una capacità del 50-60%. È evidente che un data center progettato e implementato in modo efficiente può apportare miglioramenti significativi”.

Secondo Gartner il consumo di energia sarà il trend dominante nei data center per i prossimi cinque anni, sia in termini di efficienza sia di controllo e gestione. Le strategie di risparmio energetico assumeranno diverse forme, dall'introduzione di tecnologie green - come i sistemi water-cooling o altri refrigeranti a livello delle macchine - alla gestione real-time dell'infrastruttura, che permette di spostare le risorse in base ai carichi di lavoro.

Anche lo spazio occupato sta diventando una questione prioritaria. Al momento le aziende tendono a concentrare i server



La bolletta
Per i server x86 spesa energetica in forte aumento

rack esistenti, ma questo fa salire ulteriormente la bolletta elettrica: secondo Cappuccio, la tendenza ad affollare i rack proseguirà fino a tutto il 2012 e il top management realizzerà presto che il costo energetico dell'IT, già alto oggi, non è che una frazione di quello che peserà sui bilanci domani. Gartner calcola che, ai prezzi attuali, le spese in energia per un server x86 saranno superiori al costo del server stesso fra tre anni. E agli attuali trend di crescita è probabile che i costi operativi dei server diventeranno presto uguali a quelli di capitale. “Un rack da 40kW potrebbe costare fino a 5.400 dollari per server all'anno”, nota Cappuccio.

Di qui la necessità dei nuovi data center, con progettazioni all'avanguardia, per ridurre le spese sia di capitale sia operative, con-

clude l'analista: “Le parole d'ordine sono ‘piccolo e concentrato’, per ottenere le più alte prestazioni di calcolo per kilowatt”.

Intanto, però, le aziende hanno già a disposizione alcune soluzioni per ridurre il consumo di energia nei data center, come l'utilizzo di raffreddamento a livello rack e row per le attrezzature a più alta densità, che può ridurre il consumo fino al 15%, mentre dimensionare il data center in base alle proprie esigenze di calcolo, ed espanderlo solo quando necessario, può abbattere le spese operative nel lungo termine del 10-30%. Gartner consiglia anche di virtualizzare il più possibile, specialmente le macchine x86, e di usare gli scambiatori di calore (economizer), che sfruttano l'aria fredda esterna per abbassare le temperature all'interno.

SCOPIA UC Gateway per Microsoft Lync



RADVISION è leader nel settore della videoconferenza e fornisce soluzioni end-to-end che comprendono infrastruttura di rete video, sale in alta definizione, sistemi per conferenze

audio video in mobilità. Come parte della recente alleanza strategica con Microsoft, RADVISION ha sviluppato la tecnologia **SCOPIA Unified Communications (UC) Gateway** per permettere

a Microsoft Lync di connettersi alle soluzioni di videoconferenza e telepresence, consentendo l'interoperabilità con tutti i sistemi di videoconferenza basati su standard.

Caratteristiche principali dello SCOPIA UC Gateway:

- PRESENCE DAI TERMINALI DELLE SALE RIUNIONI
- POSSIBILITÀ DI CONNETTERSI A TUTTI I SISTEMI BASATI SU STANDARD
- TRANSCODIFICA DI AUDIO E VIDEO IN ALTA DEFINIZIONE
- ESPERIENZA D'USO IDENTICA A MICROSOFT LYNC
- CONNETTIVITÀ CON TUTTE LE INFRASTRUTTURE DI RETE BASATE SU STANDARD



“Questa è un'opportunità unica per noi”, commenta **Itai Margalit**, Direttore Generale EMEA di RADVISION.

“La risposta che abbiamo ricevuto dal mercato finora è davvero incoraggiante e ci conferma che la strategia dei prodotti RADVISION è sulla strada giusta. Anche se sono passati solo pochi giorni dal nostro annuncio dello UC Gateway, basandoci

sul livello di risposta dei clienti riguardo il valore della nostra proposta possiamo affermare con certezza che abbiamo un'opportunità concreta di entrare in mercati in passato molto difficili da penetrare.

Non solo vediamo molto interesse da parte di potenziali clienti nel valore della nostra proposta, ma le barriere che ci

frenavano ora sono meno significative, perché la nostra offerta si posiziona come un complemento a quanto già installato ed in uso presso i clienti.

La proposta diversificata di RADVISION, insieme alla strategia di mercato rafforzata dal programma di partnership Eye-2-Eye ci dà fiducia del successo nel 2011 sia nostro che dei nostri partner”.