

AXIOMA "L'INTEGRAZIONE TECNOLOGICA DI ORACLE ACCELERA LO SVILUPPO APPLICATIVO"

Partner storico di Oracle, Axioma sviluppa software gestionali per ottimizzare i processi core delle PMI. Dietro l'evoluzione della sua offerta c'è la tecnologia messa a disposizione da Oracle.

pag.5



LEXMARK "L'INTEGRAZIONE CON KOFAX PORTA VALORE AL CANALE"

Non una rivoluzione dell'offerta, ma una trasformazione che ha seguito un percorso coerente per garantire alle aziende una gestione a 360° dei propri flussi documentali. A ripercorrere le principali tappe di questa evoluzione è Pietro Renda, distribution & channel account manager di Lexmark Italia, che fa risalire a 12 anni fa l'inizio del cambiamento aziendale. Se inizialmente ogni utente aveva una stampante sulla scrivania si è poi passati a dispositivi multifunzione e con «l'introduzione di piccole applicazioni capaci di contribuire allo snellimento dei processi aziendali» spiega il manager. Ora la



trasformazione di Lexmark, grazie anche all'integrazione con Kofax, punta al valore attraverso soluzioni che fidelizzano i clienti.

L'articolo completo a pag.3

IL PROGRAMMA DI RED HAT A SUPPORTO DEL CLOUD

Il nuovo Certified Cloud and Service Provider Program amplia l'ecosistema cloud per coprire un numero maggiore di service provider e di soluzioni disponibili per i clienti.

pag.7

n°152- mercoledì 16.09.2015

Intel Security Partner Program: al via la seconda fase pag.7

La nuova divisione di Dell per le enterprise solutions pag.9

Da Partner Data le soluzioni di Positive Technologies pag.9

Easynet è partner Skype for Business pag.10

Tutti i dispositivi di AVM da Allnet.Italia pag.10

Tech Data distribuisce le cover di Otterbox pag.10

Risultati in crescita per Esprinet nel primo semestre 2015 pag.10



CHECK POINT

THREAT EXTRACTION

ZERO MALWARE IN ZERO SECONDS

Check Point Threat Extraction eliminates malware contained in emailed and web-downloaded documents. Exploitable content including active content and various embedded objects are removed and files are reconstructed using known safe elements.

W E S E C U R E T H E F U T U R E



Check Point[®]
SOFTWARE TECHNOLOGIES LTD.

Lexmark "L'integrazione con Kofax porta valore al canale"

Da protagonista dell'Imaging & printing a vendor capace di garantire una gestione delle informazioni aziendali a 360°: la trasformazione di Lexmark punta dritto al valore attraverso soluzioni che fidelizzano i clienti



Pietro Renda - Lexmark

Non una rivoluzione dell'offerta, ma una trasformazione che ha seguito un percorso coerente per garantire alle aziende una gestione a 360° dei propri flussi documentali. A ripercorrere le principali tappe di questa evoluzione è **Pietro Renda**, distribution & channel account manager di Lexmark Italia, che fa risalire a 12 anni fa l'inizio del cambiamento aziendale. «Allora ogni utente aziendale aveva una stampante sulla scrivania, uno spreco cui Lexmark ha subito cercato di mettere fine offrendo soluzioni per workgroup e device multifunzione - esordisce il manager -. È nata allora la volontà di sviluppare una proposizione sempre più orientata all'ottimizzazione, una direzione che ha portato al progressivo arricchimento dei dispositivi multifunzione attraverso l'introduzione di piccole applicazioni capaci di contribuire allo snellimento dei processi aziendali». Prende la spinta da questo focus crescente nei confronti del mondo applicativo la

sequenza di acquisizioni messe a segno da Lexmark a partire dal 2010, tutte finalizzate alla messa a punto di un'offerta in grado di garantire una gestione ottimizzata delle informazioni, ormai non più solo da stampare, ma soprattutto da trasferire all'interno di sistemi gestionali incaricati di analizzarle.

«Attraverso queste operazioni abbiamo ampliato il raggio d'azione della nostra offerta, passando dalla semplice gestione dei documenti a quella delle informazioni» chiarisce Renda, sottolineando come quest'estensione abbia fatto entrare Lexmark in quattro nuovi mercati, soprattutto in seguito all'acquisizione di Kofax, avvenuta la primavera scorsa. Il primo è costituito dall'Intelligent capture (ossia dall'acquisizione di informazioni strutturate attraverso device multifunzione), il secondo dal Content management (ossia dall'archiviazione e invio ai sistemi informative di informazioni non strutturate), il terzo dalle Smart application (ossia

dall'ottimizzazione dei processi aziendali attraverso la razionalizzazione dei flussi documentali), mentre l'ultimo è rappresentato dall'Enterprise search (ossia dalla capacità di ricerca di tutte le informazioni indicizzate).

«Si tratta di una componente d'offerta che in prospettiva contribuirà in modo sempre più significativo al nostro fatturato - chiarisce Renda -. Entro il 2018 il 50% delle revenue di Lexmark saranno, infatti, generate dal software e dai servizi di stampa gestiti, lasciando il restante 50% in mano al business tradizionale». Un cambio di strategia importante che, oltre a modificare radicalmente il Dna aziendale (riflesso nel recente rebranding societario), ha già avviato sul fronte operativo il processo d'integrazione delle soluzioni e, soprattutto, dei canali di vendita, che in Italia riguarderà essenzialmente Kofax, dal momento che è l'unica realtà acquisita con una sede locale.

«Occuparsi dei processi aziendali fidelizza i clienti

e, quindi, rappresenta una grande opportunità per i nostri rivenditori che hanno la possibilità di aggiungere valore alle soluzioni proposte, offrendo nuovi servizi» commenta Renda, spiegando che la prima fase del processo d'integrazione dei canali riguarderà i 15 concessionari Premier di Lexmark, particolarmente interessati a proporre sul mercato le soluzioni Kofax. «Oggi all'interno delle aziende sono ancora tanti i task eseguiti manualmente, il che lascia intravedere ottime opportunità di business, e non solo all'interno delle grandi realtà - precisa il manager - Le urgenze di una gestione documentale ottimizzata attraversano, infatti, anche le PMI, una classe dimensionale di imprese cui la nostra offerta è in grado di rispondere in modo efficace».

La qualificazione del nuovo canale 'integrato' passa anche attraverso un nuovo programma dedicato, in corso di avviamento e operativo da ottobre.

Claudia Rossi

OLTRE 400 NUOVI PARTNER PER SVILUPPARE IL TUO BUSINESS

Pronto per la nuova "rivoluzione industriale"?

Il manifatturiero genererà il 20% del Pil entro il 2020. Manifattura additiva, stampa 3D, big data e cloud: vieni a conoscere l'innovazione che può trasformare la tua azienda in una **Fabbrica 4.0**.

Scopri l'innovazione per il Negozio 2.0

Commercio e Turismo stanno vivendo oggi una profonda **rivoluzione dell'esperienza d'acquisto** da parte del cliente: multicanalità, social media, nuovi sistemi di pagamento ed e-commerce sono solo alcune delle novità presentate nell'area esperienziale.

Pronto a cogliere le opportunità delle Smart Communities?

Le comunità diventano sempre più "intelligenti e smart", i **servizi pubblici si rinnovano** per adeguarsi alle necessità dei cittadini, PA e Sanità si apprestano a **semplificare i processi** e ad **adottare sempre più innovazione**.

Vorresti ampliare il tuo business all'estero?

L'**internazionalizzazione** è uno dei temi centrali che concorrono maggiormente all'espansione aziendale: vieni a conoscere nella nuova area **Smau International** gli attori che ti possono affiancare in questo processo.

SCOPRI I PROTAGONISTI DEL NUOVO SETTORE DELL'INNOVAZIONE E LE OPPORTUNITÀ CHE LA TUA IMPRESA NON PUÒ PERDERE

Gli Stati Generali dell'Innovazione delle Regioni Italiane

In Italia si sta delineando una **nuova geografia del settore dell'innovazione** che nasce grazie a nuovi attori che hanno affiancato i tradizionali protagonisti: Startup innovative, incubatori, acceleratori ma anche cluster tecnologici, università e imprese innovative. Protagonisti i **territori**, le **Regioni** e le **imprese**.

Smau Discovery. Il personal shopper a tua completa disposizione.



Il tuo tempo è prezioso! Se vuoi conoscere in anticipo quello che potrai trovare in Fiera per rendere utile ed efficace la tua visita, programmando per tempo gli incontri agli stand, la partecipazione ai momenti formativi e alle occasioni di networking, il nostro Staff di specialisti è pronto ad affiancarti per fornirti tutte le risposte che cerchi.

Richiedi il servizio compilando il form online www.smau.it/discovery/

Main Partner:













Axioma "L'integrazione tecnologica di Oracle accelera lo sviluppo applicativo"

Partner storico di Oracle, Axioma sviluppa software gestionali per ottimizzare i processi core delle PMI. Dietro l'evoluzione della sua offerta c'è la tecnologia messa a disposizione da Oracle



Giulia Maserati - Axioma

Nata nel 1979, Axioma propone soluzioni gestionali e servizi professionali in grado di migliorare l'efficienza dei processi aziendali, riducendone parallelamente i costi. In particolare, la società fornisce soluzioni per le PMI dell'industria, della moda, dei servizi e del finance, accanto a software per la gestione della produzione, l'emissione di preventivi e offerte, l'archiviazione elettronica, la BI, Crm e Sales force automation. A tutto ciò si aggiungono servizi professionali, attività di consulenza e la fornitura di hardware e software indirizzati all'ottimizzazione dell'intera infrastruttura IT. «Siamo partner di Oracle dai primi anni 80 e possiamo vantare di essere stati il loro primo partner tecnologico in Italia - esordisce **Giulia Maserati**, marketing manager di Axioma -. Eravamo alla ricerca di una soluzione basata su database relazionale per lo sviluppo dei nostri applicativi e la scelta è ricaduta su Oracle, ritenuto il più

affidabile non solo in ambito database, ma anche per le tecnologie di sviluppo». La collaborazione si è rivelata immediatamente profittevole: il fatto che, in Italia, Oracle fosse ancora una piccola struttura permise ad Axioma di creare un unico tavolo di progetto, avviando un'attività di POC a quattro mani. «Oltre al database relazionale, che per noi rappresentava una conditio sine qua non, un grande plus dell'offerta Oracle ci era subito sembrata la standardizzazione dei propri componenti tecnologici, che rappresentava un forte elemento di sicurezza» continua Maserati, ricordando che allora Oracle era la sola a utilizzare il linguaggio SQL.

In più di trent'anni di attività le soluzioni di Axioma sono andate moltiplicandosi, partendo da Axioma Value Application, gestionale basato su database relazionale e sviluppato con strumenti di IV generazione, che recentemente ha visto una nuova evoluzione in direzione cloud.

«Axioma Cloud è una soluzione gestionale offerta attraverso una nuova modalità di fruizione e completamente integrata con prodotti che coprono tutta l'operatività aziendale: dall'amministrazione e finanza al Crm, dall'emissione di preventivi alla raccolta degli ordini, fino alla gestione della produzione» precisa la marketing manager, sottolineando che, da sempre, un grande impulso all'evoluzione delle soluzioni Axioma è stato dato dalla forte integrazione delle tecnologie di sviluppo di Oracle. «Si tratta di un aspetto che ci ha permesso di realizzare nel tempo una suite completa ed articolata, espandendo l'offering verso aree che non erano state previste nel progetto iniziale, come la gestione elettronica dei documenti». Negli ultimi 24 mesi Axioma ha voluto rivedere l'offerta applicativa, ampliandola con nuove soluzioni. «Ci siamo resi conto dell'importanza crescente delle soluzioni per l'automazione della forza vendita e abbiamo deciso

di completare le soluzioni di Crm e di Cpq (Configurazione, pricing e preventivazione) con un prodotto di Sales force automation che gestisse la relazione con i clienti e i prospect, ma anche capace di emettere preventivi e offerte su prodotti complessi o personalizzabili, raccogliendone gli ordini - sottolinea Maserati -. Anche l'Erp è stato rinnovato, con interfaccia più intuitiva, e funzionalità di analisi, utilizzabili con tutti i moduli applicativi che rendono la soluzione uno strumento gestionale e di controllo per i livelli direttivi». Prodotti integrati in un'unica suite disponibile via cloud e verticalizzata per settori di mercato, in modo da facilitarne l'accesso da parte delle diverse figure aziendali. «La disponibilità in cloud rappresenta un aspetto importante della nuova suite ed è stata fortemente accelerata dall'utilizzo della tecnologia Oracle, capace di rendere semplice il passaggio dall'on premise alla nuvola» conclude Maserati.

Claudia Rossi



Fortinet- Le minacce si fermano qui

L'interesse nel proteggere le vostre risorse business sono più alte che mai. Attacchi avanzati e mirati stanno per essere lanciati con l'obiettivo di rubare dati sensibili aziendali, beni di proprietà intellettuali e informazioni privilegiate. E i tradizionali mezzi di difesa spesso non sono in grado di rilevare e mitigare questi attacchi.

Fortinet offre una soluzione completa, multi-layer che racchiude i 3 step fondamentali dell'Advanced Threat Protection (ATP): Mitigation, Discovery e Response. Fortinet ATP unisce una serie di tecnologie avanzate con l'obiettivo di creare una protezione dalle minacce moderna ed intelligente per assicurarsi che utenti, device ed applicazioni possano connettersi in modo sicuro alla rete. E tutte queste tecnologie sono garantite dagli esperti di ricerca sulle minacce FortiGuard.

Ogni organizzazione, grande o piccola che sia, è un obiettivo potenziale per attacchi mirati. Non prendetevi questo rischio- proteggete la vostra rete con Fortinet.

FORTINET[®]

www.fortinet.com

Il programma di Red Hat a supporto del cloud

Il nuovo Certified Cloud and Service Provider Program amplia l'ecosistema cloud per coprire un numero maggiore di service provider e di soluzioni disponibili per i clienti

Red Hat ha reso disponibile ai propri partner un programma che andrà a sostituire il precedente Certified Cloud Provider.

Il nuovo Certified Cloud and Service Provider Program ha come obiettivo quello di ampliare l'ecosistema cloud di Red Hat, includere e supportare al meglio i distributori, i fornitori di servizi gestiti ed altri partner coinvolti nell'implementazione di architetture cloud ibride e non solamente di cloud pubblici multi-tenant.

L'estensione dei cloud provider include implementazioni private cloud, infrastrutture basate su container Linux e soluzioni Platform-as-a-Service (PaaS). Inoltre Red Hat ha anche ampliato la scelta di soluzioni che sono disponibili per questi partner, che prevedono: Red Hat Enterprise Linux e Red Hat Enterprise Linux per SAP HANA; OpenShift di Red Hat; Red Hat Enterprise Linux OpenStack Platform; Red Hat JBoss Middleware e Red Hat Storage.

In questo modo la società intende aiutare i Certified Cloud and Service Provider ad ampliare il proprio portfolio di soluzioni per rispondere alle richieste del mercato.

Inoltre, le aziende clienti possono usare Red Hat Cloud Access per

implementare sottoscrizioni esistenti ai prodotti Red Hat sulle offerte cloud di Red Hat Certified Cloud and Service Provider in modo integrato.

Per diventare un Red Hat Certified Cloud and Service Provider, i partner devono passare attraverso il vaglio



di test e certificazioni per mostrare di saper realizzare un ambiente sicuro, scalabile, supportato e stabile per le implementazioni enterprise nel cloud.

Unificato a livello globale, questo programma offre a clienti, independent software vendor (ISV) e partner la validazione di una determinata soluzione da parte degli esperti di Red Hat.

«Il programma Certified Cloud and Service Provider rappresenta un passo importante per uno dei principali canali di Red Hat - ha spiegato **Mark Enzweiler**, senior vice president Global Partners and Alliance di Red Hat -. I nostri partner intendono sviluppare il loro business sulla base di tecnologie open source pronte per l'enterprise, e questo programma globale porta alle diverse categorie di partner che lo seguiranno nuove opportunità per generare fatturati ricorrenti ed espandere le loro attività con Red Hat».

P.S.

INTEL SECURITY PARTNER PROGRAM: AL VIA LA SECONDA FASE

Prosegue l'impegno di Intel Security verso i propri partner, attraverso l'aggiornamento dell'Intel Security Partner Program, iniziato l'anno scorso e che prevede una durata di 18 mesi e diverse fasi di ampliamento.

La seconda fase si propone di apportare innovazioni e investimenti per stimolare la differenziazione e la redditività dei partner. In particolare, Intel Security ha introdotto l'eliminazione dei prezzi differenziati: ciò consente di riallocare i fondi in offerte più redditizie per migliorare i margini di guadagno dei partner. Altra novità riguarda la registrazione dei deal poichè i membri verranno riconosciuti in base al loro livello all'interno del programma, limitando la registrazione dei deal a un partner per ogni opportunità di vendita approvata per il partner. Questo semplifica anche il processo di registrazione dei deal consolidando un unico modulo di registrazione.

Previsto anche un nuovo piano di collaborazione che definisce investimenti con i rivenditori che si sono impegnati a realizzare contratti con Intel Security e si sono differenziati aggiungendo valore ai deal individuati dalla società. Tale programma ha l'obiettivo di aumentare la redditività e la protezione del deal per il partner, semplificandone il processo di approvazione.

Il programma Incumbency Advantage, invece, è stato migliorato per fornire ulteriori incentivi in base al livello del programma, aumentando lo sconto per i rivenditori al crescere del livello di partnership, e premiando automaticamente i reseller per i rinnovi. Infine sono stati cambiati i nomi dei livelli di partnership classificati in: Platinum, Gold e Silver.

Per maggiori informazioni sulle soluzioni
contatta il tuo Partner Dell di riferimento.



PartnerDirect

La connettività di rete aperta in tutta l'azienda. Lo switch di ultima generazione.

Dai uno slancio all'innovazione con i nuovi switch Dell
aperti standard da 1GbE a 100GbE ottimali per SDN.



La nuova divisione di Dell per le enterprise solutions

Dell si impegna a proporre nuove soluzioni per soddisfare le necessità della clientela e per questo ha presentato la nuova line of business Datacenter Scalable Solutions (DSS) che si colloca nell'ambito dell'Enterprise Solutions.

Dell ha iniziato a indirizzarsi verso il mercato hyperscale con la creazione di Data Center Solutions (DCS) per progettare e realizzare soluzioni personalizzate per ambienti data center di

vaste dimensioni. Adesso, con DSS vuole andare a intercettare le esigenze specifiche di service provider, aziende Web Tech e operatori di telecomunicazioni, hosting company e realtà operanti nei settori della ricerca e dell'oil e gas e fornire a questi le soluzioni che potrebbero non trovare sul mercato.

Secondo Dell queste aziende, per potere

innovare, necessitano spesso di tecnologie che sappiano gestire elevati volumi di transazioni e specifiche esigenze di supply chain. Per questo si è impegnata a soddisfare queste richieste attraverso la creazione di un nuovo modello operativo basato su processi agili, scalabili e ripetibili, capaci di fornire ai clienti la tecnologia della quale hanno bisogno,

progettata appositamente per le loro esigenze, quindi personalizzata.

Grazie a un modello operativo rapido e flessibile Dell DSS vuole soddisfare queste esigenze e creare un'offerta adeguata e capace di differenziarsi. In più, oltre all'ottimizzazione della supply chain e alle configurazioni personalizzate, Dell DSS è in grado di creare nuovi progetti di sistemi. Il lancio dei primi prodotti della nuova divisione è previsto in autunno.



Un nuovo accordo siglato tra Partner Data e la società Positive Technologies consentirà al distributore italiano di offrire due nuove soluzioni per la sicurezza delle applicazioni: PT Application Firewall e PT Application Inspector.

Queste soluzioni complementari consentono la protezione delle applicazioni Web sia dal punto di vista del filtraggio dinamico degli attacchi (PT Application Firewall) sia dal punto di vista della verifica di sicurezza del codice

sorgente dell'applicazione (PT Application Inspector). Le due soluzioni lavorano in modo combinato e sono ideali per proteggere aziende strutturate che necessitano di una protezione continua.

PT Application Inspector consente di effettuare test durante il ciclo di vita delle applicazioni e analizzare i codici sorgente per evidenziarne eventuali

vulnerabilità.

Il motore di interpretazione di PT Application Inspector genera degli exploit, i quali consentono di sapere come gli hacker potrebbero utilizzare le vulnerabilità rilevate per attaccare le applicazioni aziendali.

Questi exploit sono poi utilizzati da PT Application Firewall per difendersi

dagli attacchi, attraverso la creazione di patch virtuali che proteggono le applicazioni finché non viene rilasciata dai fornitori di software una soluzione che va a correggere le debolezze del codice.

ACCORDI

Da Partner Data le soluzioni di Positive Technologies



PT Application Firewall

ACCORDI

EASYNET È PARTNER SKYPE FOR BUSINESS DI MICROSOFT

Easynet, fornitore di servizi gestiti, è stato selezionato da Microsoft per diventare 'Global Skype for Business Launch Partner' a seguito del lancio della piattaforma Skype for Business all'inizio di quest'anno, una soluzione che unisce i benefici di Microsoft Lync con la piattaforma Skype acquisita nel 2011. La scelta di Easynet è dettata dalla consolidata esperienza della società nell'implementazione di Microsoft Lync oltre che nella capacità di sviluppare progetti complessi insieme a Microsoft. «In qualità di Skype for Business launch partner, siamo in grado di garantire ai nostri clienti soluzioni di alta qualità a prescindere dall'ubicazione o dalla complessità. È un importante endorsement da parte di Microsoft rinforzato dall'investimento in formazione specializzata all'inizio di quest'anno per i partner di lancio» spiega Philip Grannum, Managing Director of Cloud, Hosting & UC Services di Easynet. Easynet è in grado di integrare le infrastrutture di video conferenza esistenti con Skype for Business, con il vantaggio di proteggere gli investimenti precedenti

delle aziende, consentendo a chiunque di partecipare a una chiamata di Skype for Business utilizzando un Web browser.

ACCORDI

TUTTI I DISPOSITIVI DI AVM DA ALLNET.ITALIA

Si consolida la partnership già attiva tra il produttore tedesco di soluzioni per la connettività e il distributore Allnet.Italia il quale potrà commercializzare l'intera linea di prodotti e accessori FRITZ! sul territorio nazionale. La partnership consente ad AVM di consolidare le attività già intraprese con Allnet.Italia, sfruttando tutti gli strumenti messi a disposizione dal distributore in termini di consulenza e supporto al cliente, comunicazione congiunta e logistica. Allnet.Italia, invece, con la possibilità di disporre dell'intera gamma di soluzioni AVM potrà offrire ai rivenditori una maggior scelta di dispositivi per il networking, inclusi quelli dotati di smart plug che si indirizzano al nuovo mercato della Home Office Automation. Dal punto di vista di Allnet.Italia il rafforzamento della sinergia con AVM «ci consente di esprimere al meglio il nostro valore aggiunto: l'assistenza qualificata in fase di progettazione e

pre vendita, il supporto nella formulazione delle soluzioni e il customer care» ha commentato Emiliano Papadopoulos, CEO di Allnet.Italia.

ACCORDI

TECH DATA DISTRIBUISCE LE COVER DI OTTERBOX

Tech Data ha ampliato la propria offerta di accessori per i device mobili attraverso la firma di un nuovo accordo con OtterBox, fornitore di custodie protettive per smartphone e tablet. OtterBox progetta e produce le cover di protezione per i principali produttori di device mobili, così come per gli operatori e distributori di dispositivi palmari. La distribuzione, secondo l'accordo, riguarda tutti i paesi europei in cui Tech Data opera e comprende sia l'intera gamma di prodotti Otterbox sia la gamma di prodotti LifeProof, i quali godono della certificazione che ne indica il grado di protezione, IP68 e Mil-Std-810G. OtterBox e LifeProof sono prodotti che intendono soddisfare anche le esigenze del mercato retail e B2B.

TENDENZE

RISULTATI IN CRESCITA PER ESPRINET NEL PRIMO SEMESTRE 2015

Esprinet, società specializzata nella

distribuzione "business-to-business" di informatica ed elettronica di consumo in Italia e Spagna, ha reso noti i risultati finanziari e di mercato del primo e secondo quarter sempre dell'anno in corso.

La società, che ha adottato un modello di vendita basato su Internet, è particolarmente focalizzata nella distribuzione di tecnologia a rivenditori che servono la PMI. Nel primo quarter (Q1) dell'anno la società ha totalizzato ricavi netti consolidati pari a 1.236,4 milioni di euro, con una crescita del 20% rispetto al primo semestre 2014. Aumentato anche il margine commerciale lordo, che è passato da 65 a 75,9 milioni di euro, con un incremento del 17%. Invariato periodo su periodo è invece risultato l'utile operativo. Positivi e in crescita, anche se con percentuali diverse, i dati relativi al Q2. I ricavi netti consolidati sono ammontati a 618,8 milioni di euro, con un +19% rispetto al secondo trimestre del 2014. Il margine commerciale lordo è invece passato da 34,1 milioni di euro del 2014 a 38,2 milioni di euro, con un incremento del 12%. Cresciuto del 27% anche l'utile operativo, risultato pari a 10,8 milioni di euro rispetto agli 8,5 milioni del 2014.



KASPERSKY lab

THE POWER
OF PROTECTION

PROTEZIONE PRESENTE E SICUREZZA FUTURA

Soluzioni di sicurezza Kaspersky per la grande azienda

Un panorama di minacce sempre più sofisticate e complesse impone un approccio multilivello alla sicurezza IT, in cui una combinazione di tecnologie integrate fornisca funzionalità complete di rilevamento e protezione dalle minacce già conosciute... e da quelle ancora sconosciute.

Per tenere testa ai sofisticati livelli raggiunti oggi dalla cybercriminalità, sono necessari servizi di intelligence e tecnologie proattive per la sicurezza. La nostra conoscenza di alcuni degli attacchi più sofisticati del mondo, insieme alla nostra capacità di rilevarli, ci consente di essere in grado di proteggere la vostra organizzazione oggi e nel futuro.

kaspersky.it/enterprise
#EnterpriseSec