

DATAcore, AL CENTRO DELLO STORAGE BATTE UN CUORE SOFTWARE

Attraverso un layer di virtualizzazione, SANsymphony-V e VirtualSan spezzano le catene dai vincoli hardware, rendendo le infrastrutture storage aziendali flessibili e scalabili. La video intervista a Rèmei Bergoing

pag.4

ACHAB AUTOMATIZZA BUSINESS CONTINUITY ED ENDPOINT MANAGEMENT



Da sempre l'evoluzione cancella alcuni mestieri. Così accade per il rivenditore di informatica. Andrea Veca, Ceo di Achab, è categorico: «Oggi compri un prodotto per poi fornire un servizio». Chi non lo comprende non ha futuro. Per questo anche il distributore a valore aggiunto deve evolvere e rivolgersi non più reseller ma a IT Service Provider. In quest'ottica Achab ha da tempo selezionato, per il

proprio portafoglio, soluzioni che consentano di trasferire all'ITSP il valore più importante: la marginalità.

Adesso presenta due novità che permettono di fornire alle PMi servizi innovativi ed essenziali: la gestione dei dispositivi con AEM (Autotask Endpoint management) e la business continuity con Datto.

L'articolo completo a pag.3

SOFTPI.COM INVITA GLI SVILUPPATORI AL SEMINARIO SU OMNIS STUDIO

Torna l'appuntamento organizzato a Firenze il prossimo 29 settembre per presentare e testare l'ultima versione di Omnis Studio 6.2. pag.9



AOC lancia due nuovi monitor ad alta risoluzione pag.7

Le novità di WD per il cloud storage personale pag.7

Avnet chiude con soddisfazione l'anno fiscale 2015 pag.9

Interoute: raggiunto l'accordo per acquisire Easynet pag.10

Netalia sigla con Alleantia per l'IOT pag.10

La connettività di AVM da Ingram Micro pag.10

ADP Italia nomina Virginia Magliulo General Manager 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.

Achab automatizza business continuity ed endpoint management

Con Autotask Endpoint Management e Datto si annulla, o quasi, l'operatività, aumentando i margini per l'IT Service Provider e la produttività per l'azienda cliente



Andrea Veca di Achab

Da sempre l'evoluzione cancella alcuni mestieri. Così accade per il rivenditore di informatica. **Andrea Veca**, Ceo di Achab, è categorico: «Oggi compri un prodotto per poi fornire un servizio». Chi non lo comprende non ha futuro. Per questo anche il distributore a valore aggiunto deve evolvere e rivolgersi non più reseller ma a IT Service Provider.

In quest'ottica Achab ha da tempo selezionato, per il proprio portafoglio, soluzioni che consentano di trasferire all'ITSP il valore più importante: la marginalità. In particolare, Achab presenta due novità che permettono di fornire alle piccole e medie imprese servizi innovativi essenziali: la gestione dei dispositivi (anche e soprattutto mobili) con AEM (Autotask Endpoint Management) e la business continuity con Datto. Entrambi sono tipicamente servizi tradizionalmente indirizzati al mondo enterprise, ma, con la digitalizzazione del business e il proliferare dei

dispositivi detenuti da ciascuno, diventano processi critici per aziende d'ogni dimensione.

AEM, da un lato, e Datto, dall'altro, consentono all'ITSP di fornire questi servizi a costi accessibili per le Pmi, ricavando la marginalità dall'automazione. «Oggi si usano i computer per pilotare i droni e fare in automatico e da remoto praticamente tutto. Perché non usarli per riparare i computer stessi?», si domanda Veca.

La risposta è appunto Autotask AEM che consente di automatizzare la riparazione di «tutto quello che non richiede un cacciavite per essere aggiustato», afferma sempre il Ceo di Achab, spiegando che l'80% dei malfunzionamenti deriva da un problema software (per esempio il mancato aggiornamento di un'applicazione), il quale, prima di portare al malfunzionamento stesso, sta da tempo penalizzando le prestazioni della macchina. AEM interviene in modo automatico, sgravando l'ITSP da un

lavoro ripetitivo e altamente dispendioso in termini di tempo. Questo significa massimizzare la produttività per il cliente, che avrà sempre una macchina al massimo delle prestazioni. Inoltre, per il rimanente 20% dei problemi, il sistema mette a disposizione uno strumento di "condivisione del sapere": in pratica tiene traccia dell'intervento effettuato, permettendo di accelerare la risoluzione del guasto se questo dovesse presentarsi su un'altra macchina.

Altro elemento che aumenta i margini di chi fornisce il servizio di Endpoint Management: AEM è basato su cloud, quindi non prevede oneri di gestione dell'applicazione stessa.

Addio backup con Datto

Datto è la soluzione che Achab ha scelto per "abbandonare" il mondo del backup, scalando direttamente al livello successivo: la business continuity e il disaster recovery. Anche in questo caso, automazione e cloud semplificano la

gestione, garantendo non solo il ripristino dei dati, ma la continuità operativa.

Claudio Panerai, CTO di Achab, valuta che il costo di un downtime, per un'azienda con 10 dipendenti e un fatturato annuo da un milione di euro, arriva a 4000 euro, senza contare gli oneri per riprendere l'operatività.

Le grandi soluzioni di business continuity, progettate per i data center, non sono alla portata di simili aziende, ma Datto, disponibile in tagli per il piccolo studio professionale come per la grande impresa, è una semplice "scatola" dotata di hardware e software per la protezione delle macchine, fisiche o virtuali. In caso di blocco della macchina su cui si sta lavorando, il sistema permette di recuperare il lavoro svolto e di continuare su un'altra macchina. Lo stesso se a bloccarsi fosse la stessa appliance Datto, grazie appunto al Cloud, che, specifica Panerai, in Europa si appoggia a un data center nel Regno Unito.

Gaetano di Blasio

DataCore, al centro dello storage batte un cuore software

Attraverso un layer di virtualizzazione, SANsymphony-V e VirtualSan spezzano le catene dai vincoli hardware, rendendo le infrastrutture storage aziendali flessibili e scalabili

Da tempo la mole crescente di dati prodotta quotidianamente dalle aziende ha innescato una corsa senza fine ad infrastrutture storage sempre più scalabili e performanti. Un'esigenza che, ancora oggi, trova spesso risposta in veloci ma vincolanti potenziamenti hardware, trascurando le potenzialità di architetture software-defined per ottimizzare l'esistente e guadagnare in flessibilità.

Una prospettiva tecnologica che DataCore ha sposato fin dal 1998, anno in cui si è presentata al mercato con una rivoluzionaria architettura software-driven, capace di liberare lo storage dalle limitazioni tipiche dell'hardware attraverso un layer applicativo di virtualizzazione: un approccio che non promette solo di incrementare le performance a un costo contenuto, ma anche di offrire strumenti di orchestrazione capaci di riportare ordine all'interno di infrastrutture aziendali spesso cresciute in maniera assolutamente caotica.

Tutti benefici di cui godono da tempo gli oltre 10.000 clienti DataCore, che proprio nella piattaforma di virtualizzazione SANsymphony-V hanno trovato lo strumento ideale per riuscire a governare i propri sistemi storage, continuando a scalare le prestazioni.

«Il successo della nostra offerta è testimoniato dai risultati finanziari della società - esordisce **Rémi Bargoing**, country manager di DataCore Italia -. Da dieci anni stiamo assistendo a una crescita costante, registrando un incremento annuale delle revenue tra il 10 e il 15%. Un tasso che a livello locale è persino maggiore: dal 2013 al 2014 i ricavi italiani si sono, infatti, addirittura triplicati».

A sostenerli, la messa a punto della soluzione VirtualSan, l'offerta DataCore appositamente dedicata al mercato small business, e un significativo ampliamento della rete dei partner che ha visto l'inserimento di un secondo referente distributivo capace di rafforzare la copertura territoriale

soprattutto nell'area del Centro Italia. A giocare a favore del vendor anche la maturità raggiunta dall'approccio Software-defined. Una direzione d'investimento che agisce da volano, promuovendo la diffusione di un'architettura da sempre presidiata da DataCore. «A differenziarci dai competitor è soprattutto la flessibilità - precisa Bargoing -. La nostra è, infatti, una soluzione agnostica per quanto riguarda hardware e hypervisor, il che elimina dipendenza da qualsiasi produttore di macchine fisiche. L'offerta è, poi, in grado di calarsi su qualsiasi classe dimensionale d'impresa, cui viene proposto un modello di licenza particolarmente vantaggioso. Il licencing di SANsymphony-V e di VirtualSan è, infatti, perpetuo e garantisce un supporto continuo per tutto il ciclo di vita dell'infrastruttura aziendale». In questo modo, DataCore assicura alle organizzazioni una vera e propria protezione degli investimenti, consentendo l'integrazione di qualsiasi componente

storage esistente o su cui vorranno investire in futuro.

Le feature a supporto delle performance

Sviluppata su tecnologie standard di mercato, l'offerta DataCore integra importanti funzionalità high end, tra cui il mirroring sincrono, che permette di gestire la business continuity su tutti i dispositivi storage, e la replica asincrona, in grado di rispondere a tutti i bisogni di disaster recovery. La soluzione include anche feature indispensabili per gestire un'infrastruttura storage eterogenea, come l'auto-tiering, oltre al thin provisioning, alla continuous data protection & recovery e all'online snapshot. A queste si aggiungono le nuove funzionalità introdotte con il lancio della versione 10 di SANsymphony-V, che riguardano non solo la deduplica, ma anche lo storage QoS, per una gestione granulare delle autorizzazioni, e l'integrazione di alcune componenti infrastrutturali ormai standard, come Openstack e Vvol di VMware.

Un canale ad alto valore aggiunto

«Per quanto riguarda gli sviluppi futuri, la nostra R&D sta lavorando soprattutto su nuovi aspetti dell'iperconvergenza, semplificando il passaggio dalla virtualizzazione a blocchi alla virtualizzazione delle I/O per assicurare la gestione di infrastrutture storage eterogenee su un numero infinito di nodi», spiega Bargoing, aggiungendo: «Tutti i progetti di virtualizzazione storage necessitano di forti competenze in ambito consulenziale e d'integrazione. Per questo, il go-to-market di DataCore passa da sempre attraverso un numero selezionato di system integrator, capaci non solo di lavorare su progetti molto complessi, ma anche di far superare con successo le eventuali resistenze culturali del mercato».

In Italia la società vanta complessivamente una trentina di rivenditori fortemente radicati sul territorio, tutti certificati attraverso un programma che ne assicura le competenze dal punto di vista tecnico e commerciale. Di queste trenta realtà, solo quattro sono accreditate a livello Gold, ma l'obiettivo di DataCore è arrivare presto

a certificarne una per regione, in modo da ribilanciare un business ad oggi ancora principalmente realizzato nell'area del Nord Italia.

«Un ruolo centrale nella partnership con DataCore è sicuramente rappresentato dalla formazione, erogata attraverso incontri, tavole rotonde e webinar dalla periodicità regolare», spiega il country manager, sottolineando che, in qualità di training center certi-



L'intervista a Rèmi Bargoing di DataCore

ficati, i distributori svolgono un'azione particolarmente importante da questo punto di vista. «Il compito di Ready Informatica e di Icos è quello di far crescere la rete dei partner attraverso iniziative di recruiting e di formazione, in modo da assicurarci il migliore presidio possibile del territorio. A queste attività se ne aggiungono altre collaterali, come le

recenti iniziative di bundling messe a punto da Icos con l'obiettivo di fornire al mercato soluzioni già integrate e validate in modo da semplificarne l'implementazione». Una di queste iniziative riguarda la pacchettizzazione dell'offerta DataCore con i sistemi server dell'italiana E4, una formula commerciale sfruttata anche all'estero attraverso alleanze con altri vendor. In Francia, per esempio, il

distributore locale di DataCore offre SANsymphony-V in bundle con i sistemi NetApp.

«Per quanto riguarda i partner distributivi, oggi due Vad sono assolutamente sufficienti per indirizzare le richieste del mercato italiano, servito attraverso un ecosistema di dealer ad alto valore aggiunto e dalle spiccate capacità

d'integrazione» commenta Bargoing, sottolineando come dal punto di vista del supporto, DataCore metta a disposizione un team internazionale di system engineer capaci di affiancare i system integrator in ogni fase progettuale. «Attraverso questo team siamo in grado di assicurare un supporto costante ai nostri partner, andando anche a stimolare il mercato con efficaci attività di lead generation», chiarisce il country manager, spiegando che spesso le realtà enterprise privilegiano un primo contatto diretto con i vendor. Con il licencing Csp (Cloud service provider), il vendor aiuta i rivenditori più service-oriented a sviluppare un nuovo modello di business, sfruttando licenze "a noleggio", pagate in base all'uso. «La nostra è un'offerta trasversale, capace di trovare un'ottima accoglienza in tutti gli ambiti in cui la business continuity costituisce un fattore vitale di business» commenta il country manager, sottolineando come il Finance rappresenti da sempre uno dei principali mercati di riferimento di DataCore.

**Claudia Rossi
e Riccardo Florio**

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:












AOC lancia due nuovi monitor ad alta risoluzione



Sono due i nuovi modelli di display rilasciati dalla taiwanese AOC che combinano l'elevata risoluzione con dimensioni extra large dello schermo adatte per l'utilizzo in campo professionale di fotografi, designer e chiunque che necessiti di immagini molto dettagliate. AOC U3277PQU è dotato di pannello AHVA-IPS con risoluzione 4K UHD di 3840 x 2160 pixel, che è quattro volte tanto quanto un pannello Full HD standard. Ciò consente una visione

di foto, testi, video, giochi e altri contenuti (inclusi i video in FULL HD) nitida e dettagliata.

AOC Q3277PQU invece è dotato di pannello QHD AMVA da 2560 x 1440 pixel, che offre una densità di pixel di migliorata rispetto ai monitor Full HD della stessa dimensione. La tecnologia Flicker-FREE presente nei due modelli abbinata ad altre caratteristiche dei monitor, contribuisce inoltre a non affaticare l'occhio offrendo un maggiore confort durante

l'utilizzo. Entrambi i monitor coprono il 100% della gamma di colori sRGB e offrono un grandangolo di visualizzazione, così come elevati livelli di luminosità, per soddisfare le esigenze diverse di ogni utente, i quali possono inoltre sfruttare la superficie extra-large per visualizzare le finestre di diverse applicazioni o più contenuti allo stesso tempo.

Per quanto riguarda la connettività, entrambi i monitor sono dotati di uscite DisplayPort, HDMI (MHL

supportata per il mirroring e la ricarica di telefoni cellulari o tablet), DVI, VGA e un hub USB 3.0 per il trasferimento dati e la ricarica di dispositivi USB. Il modello U3277PQU dispone in aggiunta di un connettore HDMI 2.0 avanzato per la riproduzione video UHD fino a 60 fotogrammi al secondo.

Il prezzo di vendita consigliato dal produttore per i monitor AOC U3277PQU e AOC Q3277PQU è (rispettivamente) di 999 euro e 599 euro (IVA inclusa).

Le novità di WD per il cloud storage personale

Western Digital ha reso disponibile un nuovo sistema operativo, My Cloud OS 3, per la gamma di dispositivi di storage insieme ad altre novità tra cui il Software Developer Kit (SDK) che permette una migliore integrazione con le app e un sistema di personal cloud storage dual-drive My Cloud Mirror, che offre una memoria più estesa e prestazioni di elaborazione migliorate rispetto ai prodotti di precedente generazione.

My Cloud OS 3 di WD sarà disponibile a fine settembre

per il download gratuito sui dispositivi attuali di My Cloud personal cloud storage. I dispositivi My Cloud che supportano il nuovo OS 3 saranno: My Cloud, My Cloud Mirror, My Cloud Expert Series EX2/EX4, My Cloud Expert Series EX2100/EX4100 e My Cloud Business Series DL2100/DL4100. Assieme al lancio di My Cloud OS 3, WD ha introdotto My Cloud

Device SDK e My Cloud API, così che gli sviluppatori possono creare nuove estensioni, caratteristiche e funzionalità all'interno da inserire nell'ecosistema My Cloud per i dispositivi di personal cloud storage.

Tra i partner che stanno già sviluppando estensioni e nuove funzionalità sulla base del nuovo SDK, vi sono Plex e Milestone.

WD ha anche introdotto

una nuova versione dei dispositivi di personal cloud storage My Cloud Mirror, che comprendono due hard drive installati in modo da supportare un drive e la duplicazione automatica su un secondo drive. Il personal cloud storage My Cloud Mirror possiede un processore ottimizzato e RAM da 512 MB per maggiore velocità nel trasferimento dei file e nel supporto alle applicazioni.

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.



Softpi.com invita gli sviluppatori al seminario su OMNIS Studio

Si svolgerà a Firenze (presso l'Auditorium al Duomo di Via de' Cerretani) il prossimo 29 settembre l'appuntamento "OMINS Studio Developers Meeting", organizzato da Softpi.com per presentare agli sviluppatori la nuova versione del software Omnis Studio 6.2. Durante l'incontro sarà possibile ascoltare direttamente Bob Mitchell e Bob Whiting della casa madre Tiger Logic che

tratteranno temi riguardanti lo sviluppo delle applicazioni con la nuova release.

Il software Omnis Studio di Tiger Logic, rappresenta uno strumento strategico per chi opera nel settore informatico e soprattutto per le aziende che vogliono sviluppare applicazioni per il mondo mobile, Web ed enterprise. Consente di creare soluzioni per diversi settori di mercato e per svariati dispositivi,

desktop e piattaforme mobile.

Nel corso dell'evento è previsto

anche un workshop nel quale sarà possibile interagire con i relatori oltre che visionare e sperimentare le app realizzate dai partner italiani.

Tra gli ospiti sarà presente anche il direttore dell'Istituto Regionale di Programmazione Economica della



Toscana, Stefano Casini Benvenuti, che illustrerà l'andamento del mercato informatico nel 2015 e la sua importanza per lo sviluppo economico, oltre ad Aurelio Della Croce di Softpi.com che affronterà il tema del Business Oriented Software.

STRATEGIE

Avnet chiude con soddisfazione l'anno fiscale 2015

Avnet Technology Solutions, distributore globale di soluzioni IT, di enterprise computing, servizi e prodotti software e hardware, ha comunicato la chiusura dell'anno fiscale e del quarto trimestre 2015 in cui l'azienda ha riportato un miglioramento della sua performance finanziaria. L'anno fiscale 2015 ha fatto registrare ad Avnet un fatturato di 27,9 miliardi di dollari, che rappresentano un aumento su base annua del 5,4% a valuta costante. È cresciuta anche la

redditività, un risultato guidato dalla regione EMEA, in cui entrambi i gruppi operativi hanno registrato una crescita a doppia cifra dei risultati operativi a valuta costante. Nel corso del quarto trimestre dell'anno fiscale 2015 le vendite di Avnet sono state pari a 6,80 miliardi di dollari, in crescita del 3,1% a valuta costante. Le vendite nel Q4 dell'anno fiscale, invece, hanno raggiunto i 2,48 miliardi di

dollari 2015. A livello di prodotto, Avnet ha riportato da una parte una crescita anno su anno delle soluzioni di networking e sicurezza e dei server, mentre dall'altra un calo nel comparto dello storage e nel computing. Un aspetto chiave dell'anno fiscale 2015 invece è rappresentato dal progresso nel mercato enterprise IT, con una crescita a valuta costante e un'attenta gestione delle spese che

hanno contribuito alla crescita del margine operativo per l'intero anno fiscale. Secondo quanto comunicato dalla società, la crescita profittevole responsabile anche di una maggiore redditività è la conseguenza di un'attenta gestione del portafoglio e dei continui investimenti della società nelle tecnologie più recenti, tra cui le infrastrutture convergenti e le soluzioni costruite attorno a queste ultime.

ACCORDI

INTERROUTE: RAGGIUNTO L'ACCORDO PER ACQUISIRE EASYNET

L'operatore dei servizi cloud a livello europeo, Interoute, ha annunciato la stipulazione di un accordo, soggetto al verificarsi di determinate condizioni di chiusura, con il quale intende acquisire il provider europeo di servizi gestiti Easynet. Secondo quanto comunicato, il valore di Easynet ammonterebbe a 40 milioni di sterline, mentre il fatturato globale di Interoute al 30 giugno 2015 avrebbe superato i 700 milioni di euro.

Una fusione che consentirà di dare vita a una suite completa di prodotti e servizi che compongono l'offerta delle due società a vantaggio dei clienti che spaziano dalle imprese, alle istituzioni governative ai service provider.

Interoute offre una serie di servizi che si collocano negli ambiti della Unified Connectivity, Computing e Communications rivolti ad aziende sia nazionali sia multinazionali, come ad esempio UEFA, Agenzia spaziale europea, SCA e Saxo Bank, a operatori globali di telecomunicazioni e a provider di contenuti online. Anche Easynet dispone di una base clienti che comprende aziende internazionali ed enti del

settore pubblico, oltre a clienti nazionali.

ACCORDI

NETALIA SIGLA CON ALLEANTIA PER L'IOT

È in crescita l'interesse in ambito business per le soluzioni che abilitano l'IoT (Internet of Thing), grazie alle quali è possibile collegare gli oggetti in rete e controllarli anche da remoto. Le possibili applicazioni di questa tecnologia sono numerose e Netalia, cloud provider italiano, ha deciso di investire in questo settore firmando una partnership con Alleantia, startup che ha realizzato una tecnologia software proprietaria che abilita l'IoT. La soluzione di Alleantia è in grado di rendere i dispositivi elettronici 'IoT Ready' in pochi secondi e di integrarli con applicazioni enterprise. Inoltre, non essendo vincolata a infrastrutture proprietarie può essere utilizzata da cloud provider come Netalia, il quale potrà ampliare la propria offerta con soluzioni integrate IoT end-to-end.

"Siamo molto soddisfatti di questo importante accordo - ha dichiarato **Antonio Conati Barbaro**, co-founder e Presidente di Alleantia -. La nostra strategia di partnership si arricchisce di un'importante collaborazione per

realizzare la 'Internet of Things as a Service' per le aziende".

ACCORDI

LA CONNETTIVITÀ DI AVM DA INGRAM MICRO

Ingram Micro Italia ha siglato un accordo per la distribuzione delle soluzioni del produttore tedesco AVM, specializzato in connettività per la rete domestica. Il distributore avrà a disposizione l'intero portafoglio dei prodotti sviluppati in Germania da AVM e commercializzati con una garanzia di 5 anni e l'assistenza tecnica erogata dal team italiano. I dispositivi e gli accessori AVM per la rete domestica hanno un packaging in lingua italiana, e un'interfaccia utente intuitiva e anch'essa in italiano, voluta per facilitarne la configurazione e l'utilizzo delle diverse funzioni che caratterizzano la linea di prodotti FRITZ!. «Con Ingram Micro arricchiamo il nostro canale distributivo di un partner competente, con cui intendiamo incrementare le nostre quote di mercato sul territorio attraverso gli strumenti di apertura a nuovi canali di Ingram e assicurando una costante disponibilità dei nostri prodotti ai rivenditori» ha spiegato **Gianni Garita**, country manager di AVM per l'Italia.

TURNOVER

ADP ITALIA NOMINA VIRGINIA MAGLIULO GENERAL MANAGER

ADP Italia, società italiana parte della multinazionale americana, ha comunicato un cambio di poltrone ai vertici, con la nomina di General Manager a Virginia Magliulo. La manager è arrivata in ADP Italia a febbraio dell'anno in corso con il ruolo Customer Service Director. In seguito agli importanti risultati conseguiti in questi mesi, tra cui la gestione di un team di oltre 400 persone, la partecipazione allo sviluppo del business model, i progetti implementati presso aziende clienti, la manager ha potuto dimostrare le sue capacità e la sua consolidata esperienza nel settore IT. Nel nuovo incarico avrà la responsabilità di consolidare il posizionamento di ADP Italia nel mercato delle soluzioni in outsourcing per la gestione delle risorse umane, facendo leva sull'innovazione di prodotto e al contempo sulle persone, un asset importante per l'azienda.





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