

DA CIE E RAD RETI DI ACCESSO SDN DI NUOVA GENERAZIONE

Un accesso ad alta velocità e ovunque ci si trovi è l'aspetto critico di una rete. CIE Telematica e RAD hanno realizzato un portfolio che risolve il problema. pag.5

PORTE APERTE AI PARTNER NELLA NUOVA SEDE DI PFU FUJITSU

Cresce l'importanza del mercato italiano per PFU, società del gruppo Fujitsu, e a dimostrarlo la recente inaugurazione della nuova sede di Milano avvenuta in presenza del management giapponese (tra cui il President and Representative Director PFU, Kiyoshi Hasegawa). Un evento che ha riunito diverse figure manageriali di rilievo che hanno potuto raccontare le novità e gli obiettivi che la società



si è posta per raggiungere i nuovi traguardi di business. All'interno della nuova sede è stata

predisposta una Knowledge Suite, come quella già presente nel Regno Unito, dove si possono svolgere riunioni, seminari, dimostrazioni e presentazioni prodotto ma anche i corsi destinati alla formazione.

L'articolo completo a pag.3

n° 156
mercoledì 14.10.2015

Mobile printing, cresce l'interesse degli utenti aziendali pag.7

Microsoft Dynamics NAV 2016 pag.7

Nuove certificazioni su OpenStack da Red Hat pag.9

Deloitte Consulting si certifica sulla suite Accelerate pag.9

Da Bludis le soluzioni di e-mail security di Libraesva pag.10

Alias distribuisce le soluzioni di Epygi per la PMI pag.10

Aruba apre la divisione per i business partner pag.10

Nuove nomine in Microsoft Italia pag.10



BREAK FREE FROM YOUR OLD PBX WITH 3CX PHONE SYSTEM

QUESTO NUMERO É OFFERTO DA



Partners Flip - anno IV - numero 156 settimanale
Direttore responsabile: Gaetano Di Blasio
In redazione: Riccardo Florio, Giuseppe Saccardi, Paola Saccardi.

Redazione: via Marco Aurelio, 8 - 20127 Milano Tel 0236580448
fax 0236580444 www.partnersflip.it
Proprietà: Reportec srl, via Gian Galeazzo 2, 20136 Milano
Iscrizione al tribunale di Milano n°514 del 13/10/2011
Tutti i diritti sono riservati; Tutti i marchi sono registrati e di proprietà delle relative società.

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:













Porte aperte ai partner nella nuova sede di PFU Fujitsu

Taglio del nastro per la nuova location di Milano pronta ad accogliere i partner e stimolare la collaborazione. Disponibili anche due nuovi

Cresce l'importanza del mercato italiano per PFU, società del gruppo Fujitsu, e a dimostrarlo la recente inaugurazione della nuova sede di Milano avvenuta in presenza del management giapponese (tra cui il President and Representative Director PFU, **Kiyoshi Hasegawa**). Un evento che ha riunito diverse figure manageriali di rilievo che hanno potuto raccontare le novità e gli obiettivi che la società si è posta per raggiungere i nuovi traguardi di business. Innanzitutto la nuova sede di Milano (in Viale Monza, 259) rappresenta un nuovo modello per la strategia futura. Si tratta di uno spazio che la società vuole destinare a stimolare e favorire la collaborazione e la comunicazione con i partner. «Vogliamo sviluppare un approccio al mercato che sia di tipo consulenziale per aiutare e supportare i nostri partner nel soddisfare le esigenze del cliente spingendoli non solo a vendere dei prodotti ma una soluzione più

completa» spiega **Mike Nelson**, Vice President di PFU (EMEA). Una strategia con cui la società vuole sottolineare la propria capacità di proporsi in qualità di "solution integrator" in grado di favorire il supporto dell'intero processo di scansione documentale. All'interno della nuova sede è stata predisposta una Knowledge Suite, come quella già presente nel Regno Unito, dove si possono svolgere riunioni, seminari, dimostrazioni e presentazioni prodotte ma anche i corsi destinati alla formazione. Lo spazio include una lavagna elettronica intelligente e un sistema audio video professionale, a disposizione di tutti i partner aderenti all'Imaging Channel Program a un costo promozionale. **Lorenzo Todeschini**, Regional Head of South Region di PFU (EMEA) nel corso dell'inaugurazione ha spiegato: «La nuova Knowledge Suite è per noi un valore aggiunto e sarà un luogo dove i nostri ospiti del mercato

dell'acquisizione documentale saranno benvenuti e a proprio agio. La possibilità di tenere corsi di formazione e riunioni offrirà ai nostri Imaging Channel Partner e ISV l'opportunità di incontrarsi, confrontarsi e condividere le proprie esperienze.»

La società ha reso disponibili anche due nuovi prodotti che fanno parte della **fi Series** in grado di scansionare fino a 40 pagine al minuto. I due nuovi modelli di scanner documentale sono il Fujitsu fi-7140 e il Fujitsu fi-7240 e rappresentano due soluzioni high-end da scrivania con performance elevate.

Klaus Schulz, Manager Product Marketing EMEA di PFU spiega che i due modelli uniscono «il design compatto alla velocità di scansione disponibile sulla propria scrivania. Sono destinati alle imprese che stanno espandendo o migliorando la gestione dei documenti e dei processi di archiviazione».

Le funzionalità elevate dei due scanner sono fornite

dal processore GI che consente anche la correzione automatica delle immagini trasformabili in un'ampia tipologia di file. Altre caratteristiche sono il raddrizzamento automatico dei documenti e il sensore ad ultrasuoni che previene il caricamento di due o più pagine contemporaneamente per evitare problemi nel processo di acquisizione. Inoltre i nuovi scanner hanno una funzionalità che consente di proteggere i documenti più fragili e delicati, oltre alla capacità di acquisire cartoncini (27-413g/m²) e carte plastiche durante la stessa operazione di scansione.

Come gli altri dispositivi della linea Fujitsu fi Series anche questi sono gestiti attraverso il software PaperStream, che offre un'elevata qualità di acquisizione, anche di diversi tipi di documenti. Attraverso PaperStream Capture, invece, gli utenti possono personalizzare il percorso dei documenti nel processo di acquisizione aziendale.

Paola Saccardi



Il management di PFU



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

Da CIE e RAD reti di accesso SDN di nuova generazione

Un accesso ad alta velocità e ovunque ci si trovi è l'aspetto critico di una rete. CIE Telematica e RAD hanno realizzato un portfolio che risolve il problema

CIE telematica ha illustrato alle aziende sue clienti, assieme a RAD di cui è partner storico e rappresentante in Italia (per l'intero portfolio di tecnologie per reti in rame e in fibra ad alta capacità), le proprie strategie nel campo delle reti di accesso, sia fisse che mobili. L'incontro con le aziende si è svolto nello scenario della rinnovata Villa Reale di Monza. Campo specifico in cui CIE Telematica si è specializzato ed opera sul mercato con il supporto del portfolio di RAD è quello delle reti di accesso. Adeguare una infrastruttura di rete che è stata ideata anche un decennio addietro non è però cosa semplice, soprattutto per quanto riguarda in modo specifico la parte di rete di accesso. Infatti, quando si sono stese le reti ottiche per le dorsali, l'elevato numero di fibre generalmente installate prima, e lo sviluppo della tecnologia WDM poi, ha fatto sì che raramente si ponga il problema di capacità di banda disponibile a livello



di dorsale. Ben diverso, evidenzia **Luigi Meregalli**, general manager di CIE Telematica e uno dei fondatori della società attiva da oltre vent'anni, è però la realtà che si riscontra a livello di rete di accesso, dove le connessioni xDSL sono generalmente datate, le connessioni in fibra poco diffuse e le velocità fruibili non più al passo con le esigenze degli utenti finali, siano essi privati o aziende.

Soluzioni per il "Service Assured Access"

Il problema di come rinnovare la rete di accesso è stato affrontato da CIE Telematica e da RAD in modo pragmatico e con una selezione di prodotti di rete che permettono di far convivere le tecnologie di generazione precedente, compreso le classiche

TDM, con le reti IP di nuova generazione. «Abbiamo oltre vent'anni di esperienza nel settore delle reti di accesso e con RAD abbiamo certificazioni di abilitazione di primo grado che ci permettono di ideare, sviluppare, installare e mantenere le soluzioni in rame o in fibra, su rete fissa o mobile di qualsiasi tipo e complessità», ha spiegato Luigi Meregalli.

Il portfolio di clienti e di realizzazioni su cui CIE Telematica basa la propria esperienza spazia dalla PA alla Difesa, alle Public Utilities e comprende reti ATM, PDH/SDH, Sonet, sino alle IP/MPLS.

Quando si passa dall'erogare servizi al pubblico di tipo best effort, come classicamente è stato per Internet, alla erogazione di servizi alle aziende, si pone

il problema degli SLA da sottoscrivere contrattualmente e di conseguenza, sul come rendere le reti in grado di permettere l'erogazione di servizi su base end-to-end in base al contratto sottoscritto. È un'esigenza a cui RAD e CIE hanno risposto con le soluzioni SAS, acronimo di Service Assured Access. Due le strade lungo cui si sono mosse CIE e RAD. Da una parte con lo sviluppo di soluzioni in grado di supportare le nuove esigenze per le reti di accesso in rame e ottiche, per quelle mobili LTE e LTE-A e per la virtualizzazione delle funzioni della rete. Dall'altra con lo sviluppo di apparati add-on che permettono di adeguare le caratteristiche della parte di accesso "datata" rendendola adeguata e gestibile secondo i nuovi standard di rete e criteri di erogazione dei servizi su base end-to-end.

I diversi apparati delle famiglie del portfolio RAD, permettono di realizzare soluzioni di accesso anche molto complesse. Comprendono tra le altre piattaforme per ambienti ibridi TDM e Ethernet, per il TDM su reti a commutazione di pacchetto, per servizi VPN, sino a soluzioni di connettività per infrastrutture cloud.

Giuseppe Saccardi

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.



Mobile printing, cresce l'interesse degli utenti aziendali

L'uso di smartphone e tablet nelle imprese fa crescere l'esigenza e i vantaggi della stampa da device mobile. Ancora poche le aziende pronte a supportarlo

Sull'onda di un utilizzo sempre più capillare di smartphone e tablet nelle imprese, sta emergendo sempre più forte da parte degli utenti aziendali l'esigenza di stampare direttamente dai dispositivi mobili. Lo evidenzia un nuovo studio di IDC condotto a livello mondiale su oltre 22 mila utenti finali. Secondo IDC, i vantaggi che le aziende otterrebbero sfruttando questa opportunità sarebbero enormi, in virtù del numero sempre più grande di mobile worker (utenti basati in ufficio, sul campo o a casa che utilizzano almeno un device mobile per scopi lavorativi) alle proprie dipendenze. IDC calcola che già oggi questi rappresentino il 55% (più di 12 milioni di persone) della forza lavoro in Italia e che arriveranno a essere il 73% (17 milioni) nel 2018.

Cresce il valore del mobile printing

Stando ai risultati della ricerca, per il 75% degli

utenti aziendali il valore di business della stampa da dispositivo mobile è equivalente a quello della stampa da pc. Per il 15% è addirittura superiore. Tra i principali benefici elencati dagli utenti citiamo la velocità di revisione dei documenti, la customer satisfaction, il numero di transazioni eseguite e infine il numero di nuovi clienti acquisiti.

Purtroppo, evidenzia IDC, in molte aziende la stampa diretta da smartphone/tablet non è ancora supportata. Questo comporta che solo il 56% degli utenti

appartenenti al campione si dica soddisfatto. L'indagine rivela che ben il 35% degli utenti smartphone e il 34% degli utenti tablet non riescono a stampare in azienda. «Il valore di business della stampa da dispositivo mobile è chiaro, tuttavia l'adozione di questo processo a livello aziendale è ancora poco diffuso e conosciuto» sottolinea **Sergio Patano**, research & consulting manager di IDC Italia.



La stampa in mobilità è comunque destinata ad aumentare «proprio in virtù del fatto che le aziende non potranno continuare a ignorare le richieste dei mobile worker e le opportunità di sviluppo del business, anche e soprattutto alla luce dei progetti in corso di innovazione digitale legati ai processi documentali» aggiunge Patano.

Lo studio indica infatti che non solo gli utenti aziendali che già stampano da smartphone e tablet si aspettano di incrementare la quota di documenti stampati da mobile (dal 20% di adesso al 30% in tre anni), ma che l'intero mercato del mobile printing crescerà a doppia cifra nei prossimi tre anni. IDC infine stima che le pagine stampate da smartphone e tablet saranno oltre 240 miliardi nel 2016.

Giuseppe Saccardi

MICROSOFT DYNAMICS NAV 2016

Nell'ambito delle sue iniziative di prodotto volte a favorire una crescente produttività aziendale, Microsoft ha annunciato la disponibilità di Microsoft Dynamics NAV 2016. Si tratta di una soluzione ERP che Microsoft ritiene ideale per le PMI, soprattutto perché veloce da implementare e semplice da usare.

Tra le nuove funzionalità presenti nella versione 2016 di Microsoft Dynamics NAV vi sono funzionalità mobile, servizi cloud e l'interoperabilità con Microsoft Azure, Microsoft Dynamics CRM e Office 365.

Con Dynamics NAV 2016 Microsoft vuole supportare in particolare le piccole e medie aziende nell'accrescere la propria competitività sul mercato mettendo loro a disposizione uno strumento che permetta di semplificare i processi e fornire attraverso il cloud costanti aggiornamenti su qualsiasi dispositivo.



Smau ti accompagna
nello sviluppo e nella crescita del tuo business
in qualità di partner di innovazione.



Nell'anno di **Expo 2015** Smau varca i confini nazionali per creare nuove occasioni di networking a livello internazionale supportando la crescita e lo sviluppo dell'ecosistema dell'innovazione Italiano. Attraverso il suo Roadshow Smau rappresenta il partner di riferimento a supporto della **"digital transformation" delle imprese e delle pubbliche amministrazioni** facilitando l'incontro diretto con gli operatori dell'ecosistema digitale e ICT, il meglio delle startup italiane, importanti Università e Business School, le Associazioni dell'Industria e del Commercio e tutte quelle realtà che svolgono un ruolo fondamentale per rilanciare l'economia italiana e l'innovazione made in Italy.

Le tappe 2015:

BERLINO
12-13 marzo

PADOVA
1-2 aprile

TORINO
29-30 aprile

BOLOGNA
4-5 giugno

FIRENZE
14-15 luglio

MILANO
21-22-23 ottobre

NAPOLI
10-11 dicembre

Nuove certificazioni su OpenStack da Red Hat

Due nuove certificazioni di livello IT engineer per migliorare le competenze delle aziende sulle cloud OpenStack del vendor

Red Hat ha annunciato una nuova offerta di servizi di Training and Certification, con i quali le aziende possono migliorare le competenze ed esperienze dei professionisti IT sulle cloud OpenStack distribuite dal vendor.

La nuova offerta comprende una certificazione OpenStack di livello IT engineer, chiamata **Red Hat Certified Engineer (RHCE)** su Red Hat OpenStack, con il relativo esame omonimo (EX310), oltre a un altro corso sempre di livello IT engineer, **Red Hat OpenStack Administration III (CL310)**.

Per ottenere la certificazione RHCE su Red Hat OpenStack è necessario superare l'esame EX310, hands-on e basato sulle performance, e l'esame RHCSA su Red Hat OpenStack (EX210). Con questa certificazione il professionista è in grado di integrare lo storage Red Hat Ceph nei servizi principali di OpenStack e di utilizzare le funzionalità avanzate di networking di OpenStack

Neutron. Red Hat OpenStack Administration III (CL310) è invece un corso di proseguimento rispetto a Red Hat OpenStack Administration (CL210), che copre i contenuti di OpenStack Administration I e II. CL310 è un corso di quattro giorni, con una consistente componente di laboratorio. In particolare il corso è focalizzato sullo storage Red Hat Ceph e sul networking Neutron, e

permette ai Senior Administrator di OpenStack di estendere un proof of concept o progetto pilota di produzione con un focus su cloud storage e networking.

Il nuovo corso OpenStack Administration III è offerto come training tradizionale in aula, aula virtuale e training self-service attraverso Red Hat Online Learning. Inoltre, il nuovo corso è disponibile attraverso

la Red Hat Learning Subscription, un modello di abbonamento annuale lanciato recentemente che permette accesso illimitato al completo portfolio Red Hat di contenuti di formazione. Questa sottoscrizione è pensata per aiutare i clienti a rendere più semplice e veloce l'inserimento di nuovo personale, l'adozione di nuove release di OpenStack e il training incrociato su più prodotti in modalità on-demand.

Oltre a questa offerta a livello engineer, Red Hat ha anche lanciato il corso **Red Hat OpenStack Technical Overview (CL010)**. Si tratta di un corso gratuito, della durata di 2 ore, online e on-demand basato su una serie di brevi video che aiutano i clienti a comprendere meglio le basi tecnologiche della piattaforma Red Hat Enterprise Linux OpenStack. Può anche essere utilizzato come preparazione al corso CL210, ed è possibile registrarsi sul sito web di Red Hat. **P.S.**

DELOITTE CONSULTING SI CERTIFICA SULLA SUITE ACCELERATE

Specializzata in tecnologia per il procurement, SynerTrade ha rilasciato la certificazione per la suite Accelerate a Deloitte Consulting, che offre servizi professionali alle imprese. L'accordo fa parte di un programma di certificazioni e partnership a cui SynerTrade sta lavorando per rafforzare la propria presenza sul mercato e sostenere la crescita dell'azienda in Italia e nel mondo. Il programma mira a diffondere la conoscenza sulla suite di SynerTrade presso i principali attori del Procurement (società di consulenza, esperti del settore e così via) per creare dei centri di competenza da coinvolgere nei diversi progetti dell'azienda.

Grazie alla certificazione ottenuta Deloitte Consulting potrà mostrare ai propri clienti le funzionalità della tecnologia di SynerTrade nella gestione dei progetti legati al Procurement.

«Siamo onorati che Deloitte Consulting abbia deciso di approfondire la conoscenza di SynerTrade, perché è la dimostrazione che siamo uno dei principali attori del mercato internazionale del Procurement - ha commentato Sergio Perego, Country Manager di SynerTrade Italia -. Le aziende italiane potranno ora contare su un partner indipendente in grado di illustrare tutti i benefici della nostra piattaforma.»

ACCORDI

DA BLUDIS LE SOLUZIONI DI E-MAIL SECURITY DI LIBRAESVA

Il distributore a valore aggiunto Bludis, presente da oltre 14 anni nel mercato IT, ha siglato un accordo per la diffusione sul mercato italiano della gamma di soluzioni ESVA (Email Security Virtual Appliance) di Libraesva. Questo accordo per noi è molto importante perché proponiamo al mercato italiano un brand nazionale che per la sua tecnologia ha ricevuto prestigiosi riconoscimenti. La soluzione di Libraesva è stata appositamente pensata e implementata per intercettare in maniera efficace casi di spam e phishing indirizzati in maniera specifica al nostro paese e in più di un'occasione si sono dimostrati all'altezza del loro compito sventrando attacchi a note compagnie italiane" ha spiegato Marco Finocchi, Business Unit Manager Security, Education & Communication di Bludis. Sviluppata per la protezione della posta elettronica ESVA è un prodotto scalabile, che fornisce protezione contro spam, virus malware, phishing, trojan e altri contenuti indesiderati. L'email content gateway

ESVA rappresenta la soluzione top di gamma della società Libraesva e garantisce la protezione e il controllo della rete aziendale e mobile, supportando le esigenze di sicurezza di aziende e ISP di fascia alta.

ACCORDI

ALIAS DISTRIBUISCE LE SOLUZIONI DI EPYGI PER LA PMI

Epygi Technologies, fornitore di IP-PBX e Gateway per le esigenze telefoniche delle piccole e medie imprese, ha siglato un accordo di distribuzione con il distributore a valore aggiunto specializzato nell'ambito del VoIP, della sicurezza, del networking storage e del backup. L'offerta del vendor prevede una linea di prodotti che si chiama QX ed è costituita da tre sistemi IP PBX e quattro gateway. I prodotti IP PBX QX sono completamente installabili su rack. A seconda del modello possono gestire fino a 48 (QX50), 200 (QX200) e 2.000 (QX2000) interni con rispettivamente 16, 64 e 300 telefonate contemporanee. I gateway QX integrano la configurazione automatica, un firewall e un router VPN. Sono compatibili SIP, e possono essere utilizzati per aggiungere porte supplementari di

tipo FXO, ISDN, FXS, E1 ad uno qualsiasi dei PBX IP di Epygi o PBX IP di altri produttori.

L'integrazione di un Epygi QX Gateway con qualsiasi QX IP PBX consente al Gateway di essere configurato e gestito direttamente dalla GUI dell'IP PBX.

ACCORDI

ARUBA APRE LA DIVISIONE PER I BUSINESS PARTNER

Il Gruppo Aruba ha annunciato la nascita della nuova divisione Aruba Business strutturata e pensata appositamente per supportare i business partner nel mercato dell'IT e del Web. Ne parlerà durante la storica manifestazione Smau che si terrà a Milano dal 21 al 23 ottobre.

Aruba Business si propone come punto di riferimento per chi cerca un partner tecnologico affidabile grazie al quale poter sviluppare la propria offerta verso i clienti. Il Programma Aruba Business è indirizzato a system integrator, Web master, sviluppatori, software house, Web agency o consulenti IT interessati sia a rivendere le soluzioni offerte, sia a utilizzarle per lo sviluppo di servizi da offrire all'utenza.

TURNOVER

NUOVE NOMINE IN MICROSOFT ITALIA

Microsoft Italia ha annunciato la nuova nomina di **Massimiliano Ortalli** nel ruolo di Direttore della divisione Dynamics della filiale italiana, a riporto di **Vincenzo Esposito**, Direttore della Divisione Pmi e Partner di Microsoft Italia. Prima



di questo nuovo incarico Ortalli ha ricoperto il ruolo di Direttore dell'area Partner di Microsoft Italia con l'obiettivo di accelerare lo sviluppo del business dei partner. L'esperienza in Microsoft è arrivata dopo aver passato sedici anni in SAP dove ha ricoperto diversi ruoli con responsabilità crescenti. Microsoft ha annunciato anche un'altra nomina, quella di **Francesca Giudice** a Direttore dell'area Partner in Italia con il compito di coordinare le partnership della società promuovendo lo sviluppo del business dei partner.





DIVENTA PARTNER KASPERSKY



PROPONI LE MIGLIORI SOLUZIONI IT
per aziende di tutte le dimensioni ed esigenze



AUMENTA IL TUO FATTURATO
con costanti guadagni e margini più alti



PARTECIPA AD UN ESCLUSIVO PROGRAMMA DI INCENTIVI
che riconosce la tua fedeltà e il successo come nessun altro



REGISTRATI SU WWW.KASPERSKYPARTNERS.EU

www.kasperskypartners.eu

KASPERSKY lab THE POWER
OF PROTECTION