

## ARCSERVE RIFOCALIZZA ATTIVITÀ SUL MERCATO ITALIANO

Nuova divisione per supportare i business partner dell'ICT e del Web in cerca di servizi e soluzioni cloud da rivendere e integrare. Fino al 50% in meno sul listino e assistenza H24, gli incentivi.

pag.4



n° 158  
mercoledì 28.10.2015

Nasce Accenture AWS Business Group per la migrazione al cloud

pag.9

Nuove opportunità per il canale dello smart

working

pag.9

Canon e b! collaborano per la videosorveglianza

pag.10

Tech Data: con Xerox

garanzia a vita

pag.10

Design compatto per le nuove inkjet di Brother

pag.10

Luigi Cattaneo alla guida di Panda Security in Italia

pag.10

## CON ARUBA BUSINESS PORTI I TUOI CLIENTI NEL CLOUD

La nuova divisione creata da Aruba si propone come partner tecnologico grazie al quale compiere il passaggio evolutivo che l'affermazione del cloud impone.

Stefano Sordi, Direttore Marketing di Aruba spiega: «Il partner non è più un rivenditore, ma è un "modellatore" che con la creta di Aruba crea la soluzione, aggiungendo valore all'offerta». In pratica il



rivenditore trova nell'offerta di Aruba una varietà di "pezzi" che permettono di valorizzare questa soluzione secondo le necessità dei propri clienti. Per agevolare l'ingresso ai partner la società offre sconti fino al 50% e l'assistenza H24 andando incontro alle esigenze di ciascun partner.

L'articolo completo a pag.3

assistenza H24



## ASSINTEL: IT +1,7% NEL 2015

Un punto in più rispetto allo scorso anno porta il valore del mercato IT a 27,4 miliardi di euro, secondo l'ultimo Assintel Report.

pag.7

Partners Flip - anno IV - numero 158 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.



# 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](http://www.fortinet.com)

# Con Aruba Business porti i tuoi clienti nel cloud

*Nuova divisione per supportare i business partner dell'ICT e del Web in cerca di servizi e soluzioni cloud da rivendere e integrare. Fino al 50% in meno sul listino e assistenza H24, gli incentivi*

Il ruolo del canale ICT sta evolvendo rapidamente sulla spinta del mercato cloud, che rende accessibili infrastrutture e soluzioni in modalità as a service. Il rivenditore deve non solo aggiungere valore, ma allargarsi sempre più verso la system integration per diventare un "solution provider".

Aruba, uno dei principali cloud provider italiani, ha lanciato una nuova iniziativa, creando una divisione dedicata al mondo dei partner di canale ICT. Aruba Business si propone quale partner tecnologico grazie al quale non solo arricchire la propria offerta, ma anche compiere quel passaggio evolutivo che l'affermazione del Cloud impone. Spiega infatti **Stefano Sordi**, Direttore Marketing di Aruba: «Il partner non è più un rivenditore, ma è un "modellatore" che con la creta di Aruba crea la soluzione, aggiungendo valore all'offerta».

Trasferendo la metafora dalla porcellana ai mattoncini Lego, o, se si preferisce

al Meccano, il rivenditore trova nell'offerta di Aruba una varietà di "pezzi" che permettono di valorizzare questa soluzione secondo le esigenze dei clienti.

Per questo Sordi sottolinea: «La peculiarità dell'offerta Aruba Business risiede nel range molto ampio di servizi, che non tutti hanno: da quelli specializzati, come per la e-security, per esempio la firma grafometrica, o per la conservazione sostitutiva, a quelli che in tanti ancora utilizzano, come il classico hosting».

Per abbassare la barriera d'ingresso, Aruba abbatta i prezzi, con «sconti fino al 50% e offre servizi a valore, come l'assistenza H24, andando incontro alle esigenze di ciascun partner, siano essi system integrator, Web Master, sviluppatori, software house, consulenti IT o Web Agency», spiega **Gabriele Sposato**, Direttore Marketing di Aruba Business.

Sembra fin troppo bello, ma la convenienza per Aruba consiste nel realizzare una sorta di rete vendita, che

consente di raggiungere una clientela oltre il Web.

«Il rivenditore potrebbe anche andare a vendere sottocosto, ma, in realtà, il vantaggio - evidenzia Sordi -, sta nella tariffazione, che tra Aruba e il rivenditore è pay per use su base oraria (in pratica un costo fisso all'ora - ndr), ma che verso il cliente finale può essere impostata con altri criteri (per esempio su licenze o forfait mensili, secondo le soluzioni - ndr)».

In altre parole, si viene a costituire una leva che può essere utilizzata per generare margini. Ovviamente i maggiori vantaggi si hanno con contratti a lungo termine, che convengono a entrambe le parti, ciascuna delle quali fa il suo in una logica di complementarietà dei servizi. Anche per questo, Aruba cerca di favorire i partner fornendo il supporto tecnico dedicato H24, che è percepito finora come uno tra i principali valori aggiunti da Aruba. Sordi precisa: «Il servizio di assistenza sull'infrastruttura, consente al partner di



Stefano Sordi - Aruba

concentrarsi sugli aspetti più direttamente collegati alla soluzione, per esempio gli applicativi, laddove fornisce il proprio apporto di valore». Già in passato il provider offriva la possibilità di fornire servizi a terzi con il proprio cloud, secondo la classica logica "white label". Il nuovo programma Aruba Business conferma questo approccio: «Aruba rimane trasparente per l'utente finale», sottolinea Sposato.

Aruba sta anche rendendo più semplice acquistare il servizio di Cloud Object Storage per realizzare e vendere un cloud storage indirizzato al consumer, facilitando l'accesso tramite FTP. Un ulteriore aiuto a chi vuole diventare cloud provider. A tale proposito, non va dimenticata la possibilità di acquistare un dominio .cloud. I diritti sono in mano ad Aruba che si prepara alla fase "Sunrise" che parte il 16 novembre prossimo ed è destinata all'acquisto dell'estensione per i possessori di marchi registrati.

**Gaetano Di Blasio**

# Arcserve rifocalizza attività sul mercato italiano

*L'incontro che il 21 ottobre scorso a Milano ha riunito distributori e rivenditori per ridefinire la presenza sul mercato italiano e annunciare l'ultima Appliance della società dopo l'indipendenza da CA Technologies*

«Siamo venuti qui - precisa **Rami Nasser**, Regional Sales Director di Iberia, Italy & MEA di Arcserve - al primo scopo di ascoltare i nostri partner e tarare insieme a loro il migliore approccio al mercato secondo il modello commerciale totalmente indiretto. Anche se la nostra presenza data solo di un anno in Italia, abbiamo già deciso di infoltire il numero di rivenditori, in considerazione anche di una importante acquisizione ormai nel mirino nel mercato sempre del backup. Ciò dovrebbe accrescere la nostra individualità, in un settore promettente anche se affollato di concorrenti».

Uno dei principali obiettivi di Rami e del suo team, infatti, è quello di contribuire allo sviluppo costante del canale indiretto nelle regioni da lui coordinate in Europa, supportando i partner nell'identificare le nuove

opportunità di business da cogliere essenzialmente presso le medie e grandi aziende che devono poter garantire in qualunque momento la protezione dei propri dati.

Arcserve ha bisogno di acquisire ulteriore visibilità, anche se sta crescendo a ritmi decisivi



Rami Nasser - Arcserve

mente superiori a quelli del mercato di riferimento. L'azienda, uno spinoff da CA Technologies avvenuto nell'agosto 2014, può contare attualmente su 7500 partner (un numero davvero elevato!) e oltre 45mila clienti ripartiti in 150 Paesi.

Quello della crescita è un imperativo categorico perché Arcserve è controllata da un fondo di equity, Marlin Equity Partners, che ha come obiettivo di medio termine la valorizzazione delle aziende di cui assume il controllo. Questi fondi di norma riconoscono alle aziende in cui entrano con una quota azionaria di maggioranza un'elevata flessibilità nella definizione delle linee strategiche e nell'ampliamento del portfolio prodotti, ma in cambio esigono risultati brillanti in tempi relativamente brevi.

Le condizioni di mercato giocano abbastanza a favore della proposition dell'azienda: secondo una recente indagine della stessa Arcserve a livello internazionale il 65% degli intervistati dichiara di avere dovuto utilizzare la copia di backup dei dati nel corso dell'ultimo anno. È incoraggiante che in un anno

di attività, sebbene sia stato il primo, la società ha quasi triplicato la base di clienti. Anche per questi motivi, puntualizza Rami, si punta a partner a valore aggiunto, da impegnare in attività il più possibile condivise, adeguatamente supportate e con programmi che prevedono una buona incentivazione.

## L'offerta del nuovo programma di canale

Il nuovo Partner Program di cui ha parlato Rami prevede degli extramargini a seconda del livello di partnership e precisamente: 25% per i Platinum, 20% per i Gold e 15% per i Silver. Inoltre sono stati già definiti seminari tecnici per rivenditori e utenti finali in alcune delle principali città italiane. L'attività italiana è seguita direttamente da Barcellona con quattro persone dedicate al mercato nazionale: due commerciali e due

tecnici di supporto. Avere un ufficio fisico non è più ritenuto un plus dal top management di Arcserve. I distributori italiani sono Computer Gross e Espritnet.

### Una nuova Appliance

Oggi la proposizione di Arcserve ruota soprattutto attorno all'architettura Unified Data Protection (UDP). In grado di offrire una gamma completa di funzionalità integrate per la protezione dei dati, semplice da usare e dai costi definiti "molto competitivi". È stata sviluppata internamente.

La nuova Appliance UDP 7000, che offre la più completa gamma di funzionalità integrate per la protezione dati del settore, è da poco disponibile in Italia. Grazie alle caratteristiche di sicurezza e semplicità fornite, riduce sensibilmente i tempi di backup, limita la quantità di storage necessaria e assicura una protezione completa su disco, su

tape e nel cloud. Il nuovo set di questa appliance "All-in-one" indirizza principalmente il target delle piccole e medie imprese, confermando loro di poter attivare le operazioni di backup e ripristino, nella massima sicurezza e semplicità, grazie alle funzionalità di seguito indicate, quali: 5 modelli che offrono 3 diverse capacità di proteggere da 1 fino a 26 TB di dati sorgenti. Nuovi modelli con capacità più elevate che saranno disponibili sul mercato nei prossimi mesi.

La nuova Appliance,



precisa una nota della stessa società, inoltre offre funzioni di deduplica globale, crittografia, compressione e replica della WAN ottimizzata.

Una nuova console web based decisamente semplificata per il setup riduce i tempi del primo backup a meno di 15 minuti. Altri aspetti tecnici sono la combinazione di drive SATA, SAS e SSD per ottimizzare le performance nonché opzioni multiple per la protezione offsite con inclusa la replica automatica verso la/e appliance UDP 7000 su cloud pubblico o

privato, oppure da indirizzare a siti di uffici secondari o verso backup su tape. È previsto il Backup Host-based e su piattaforma di VMware vSphere e Microsoft Hyper-V oltre a opzioni di recovery sicure via cloud locali, remoti o virtuali, con recupero completo dopo un errore irreversibile del disco e ripristino granulare delle applicazioni o semplice recupero di file. «La nuova appliance - conclude Rami N - è particolarmente indicata per il mercato Italiano, un Paese che vanta sicuramente il maggior numero di microimprese e di PMI nell'Unione Europea, e assicura funzionalità di backup e recovery agili, efficienti e flessibili, con modalità semplici da implementare e gestire e con il miglior rapporto prezzo/prestazioni disponibile sul mercato.» (Non è stato possibile avere indicazioni sui prezzi della Appliance).

**Gian Carlo Lanzetti**

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.



# Assintel: IT +1,7% nel 2015

*Un punto in più rispetto allo scorso anno porta il valore del mercato IT a 27,4 miliardi di euro, secondo l'ultimo Assintel Report*



L'Assintel Report 2015 è un volume di oltre 300 pagine che racchiude le valutazioni sul mercato IT elaborate da Nextvalue sulla base di interviste a 500 aziende, 275 medio-grandi e 225 Pmi. Il documento è alla sua decima edizione e per la prima volta è stato illustrato a una folta schiera di partecipanti durante la manifestazione Smau a Milano. «Il mercato - dice **Alfredo Gatti** che di Nextvalue è Managing Partner - si sta riprendendo ma ancora non si è fuori dal tunnel. Nel 2015 la velocità è semplicemente aumentata di un pochino, grazie essenzialmente alle grandi industrie. Le premesse per fare bene però ci sono tutte, a cominciare dall'atavico ritardo italiano nella applicazioni delle tecnologie innovative».

Nel 2015 la **spesa IT** torna a crescere nel nostro Paese, dopo il flesso verificatosi in parte già nello scorso anno. La spesa complessiva è stata di 24.700 milioni, di cui 5.020 relativi al software, il comparto più dinamico dei quattro il cui il report ripartisce questo

mercato. Gli altri sono: hardware e assistenza tecnica (8.238 milioni, di nuovo in moderata flessione), servizi IT (8.805 milioni, -1%9) e cloud computing (2.638 milioni, +20%). Questi numeri ci dicono che la situazione di stallo degli investimenti IT sta seppure molto lentamente invertendo la marcia. L'intensità e la velocità di adozione delle nuove tecnologie digitali e "tradizionali" offrono, seppure in un quadro tuttora a macchia di leopardo, motivo di cauto ottimismo.

Il **comparto software** nell'anno in corso ha mantenuto l'abbrivio positivo manifestato negli anni precedenti a riprova del suo sostegno alle iniziative di ammodernamento dell'IT e dei processi di innovazione dell'impresa. Si tratta di un mercato stimato quest'anno in 5.020 milioni di euro, in crescita del 2,7% sul 2014.

**Middleware e applicativi** rappresentano le componenti più dinamiche mentre il software di sistema ha ormai raggiunto una rilevante maturità. Pare che l'investimento in

middleware sia sempre più strategico per abilitare i processi di innovazione e per la messa in opera di un'infrastruttura IT versatile, resiliente e, in molti casi, integrata con ampie componenti provenienti dal cloud.

Per quanto riguarda il **software applicativo** la spesa nel suo complesso si attesta a 2.687 milioni, con una variazione positiva del 2,9% sul 2014. Nel valutare l'importanza del trend di innovazione occorre tenere presente che il software applicativo ha ormai come alternativa molto plausibile quella rappresentata dai servizi applicativi offerti come Software as a Service (SaaS). Un'ampia gamma di questi servizi sono ormai disponibili anche nelle aree più critiche e la loro flessibilità, in termini di utilizzo e costo, li rende oggettivamente interessanti, senza contare che il loro aggiornamento è in generale compreso nei canoni di utilizzo.

Come riferiscono i CIO del panel il modello SaaS e, più in generale, gli equivalenti servizi di cloud computing

sono doverosamente presi in considerazione quando si tratta di affrontare un provisioning veloce, come nel caso di nuovi progetti.

Tra i segmenti più importanti per il contributo all'innovazione, per tassi di crescita e volumi generati vi è quello che racchiude tutte le applicazioni di Business Intelligence, di Analytics e di gestione dei Big Data.

Per quanto riguarda il volume di spesa complessiva raggiunta quest'anno dai servizi di **cloud computing** si arriva a quasi 2.640 milioni di euro, con un progresso del 20% anno su anno, di cui 1.428 milioni relativi ai servizi di cloud computing cosiddetti "classici" (SaaS, PaaS, IaaS, di management e sicurezza). Il solo segmento **SaaS** genera un business stimato per il corrente anno in 724 milioni (contro 606 milioni nel 2014, pari a un +19%). Come sempre succede sono le imprese medio e grandi a guidare queste scelte anche se, viene riconosciuto, negli ultimi tempi il movimento cloud ha incominciato a fare breccia anche presso le Pmi.

**Gian Carlo Lanzetti.**



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

# Nasce Accenture AWS Business Group per la migrazione al cloud

Accenture e Amazon Web Services hanno annunciato la nascita di un nuovo Business Group grazie al quale intendono agevolare ai clienti il percorso di migrazione verso il cloud. La nuova realtà si chiama Accenture AWS Business Group e riunisce professionisti di entrambe le società esperti in architettura e sviluppo di soluzioni cloud, marketing, vendite e sviluppo aziendale. Il gruppo offrirà consulenza e soluzioni tecnologiche integrate progettate per aiutare le aziende a trarre vantaggio

dalla flessibilità e dal costo di un modello operativo "as-a-service", in cui servizi IT e di business sono forniti on-demand attraverso il cloud di AWS. Il gruppo svilupperà e fornirà una serie di servizi e soluzioni che includono la riprogettazione dei processi aziendali, servizi di migrazione delle applicazioni, progettazione delle architetture e sviluppo di applicazioni per il cloud AWS, in modo che i clienti possano accelerare il processo di innovazione. Accenture e AWS intendono investire nei prossimi

anni risorse importanti nello sviluppo di nuovi servizi e soluzioni tecnologiche e intendono anche formare nuovi professionisti Accenture, circa un migliaio come dichiara la società, e certificarne 500 sul cloud AWS nel primo anno, oltre che a sostenere le attività di go-to-market.

Le società fanno anche sapere che i dipendenti dedicati al nuovo Business Group lavoreranno con le tecnologie recenti di AWS, con metodologie best-in-class, strumenti altamente automatizzati

per la migrazione delle applicazioni e applicazioni software-as-a-service per la gestione e l'analisi dei Big Data.

«Accenture è già leader nel mercato cloud e la nascita di Accenture AWS Business Group è un passo fondamentale nell'ambito della Cloud First Agenda di Accenture. Il cloud sta diventando sempre più il punto di partenza per tutte le soluzioni aziendali dei nostri clienti» ha dichiarato **Omar Abbosh**, Chief Strategy Officer di Accenture.

Si parla sempre più spesso di smart working, ossia della possibilità di lavorare in modalità diverse da quelle che richiedono una presenza fissa e costante sul posto di lavoro. Secondo una ricerca di Regus a livello mondiale la metà dei manager intervistati è intenzionato ad accrescere il lavoro "agile" in azienda. Il panel che Regus ha coinvolto è composto da 44 mila interviste effettuate in 105 paesi. Una tendenza che risulta positiva anche in Europa e in Italia (46%

dei rispondenti), secondo la ricerca effettuata dalla società. Tra i principali fattori che guidano il cambiamento verso lo smart working, il 56% dei rispondenti in Italia (44% media globale) ritiene che questi modelli organizzativi basati sull'agilità e la flessibilità siano determinanti per poter reagire tempestivamente ai

repentini mutamenti degli scenari di mercato. Anche un corretto bilanciamento tra lavoro e vita privata è un aspetto importante per il 58% degli imprenditori e manager italiani intervistati (media globale 61%) e la soluzione può venire proprio da modalità di lavoro flessibile e dalla possibilità di poter lavorare più vicino a

casa, un'esigenza segnalata dal 45% degli intervistati in Italia (media globale 48%). Altri aspetti favorevoli all'adozione dello smart working sarebbero la riduzione dei costi di viaggio casa/lavoro, la riduzione dei costi che si devono sostenere per abitare in città, ma anche la possibilità per le aziende di attrarre i migliori talenti.

## TENDENZE

## Nuove opportunità per il canale dello smart working

## ACCORDI

### **CANON E B! COLLABORANO PER LA VIDEOSORVEGLIANZA**

Canon ha annunciato una partnership con il system integrator b! che si occupa di installazioni di soluzioni tecnologiche con particolare attenzione nell'ambito security e videosorveglianza. Grazie all'accordo b! adotterà la tecnologia della società giapponese che da anni produce obiettivi di qualità per la videosorveglianza, con le soluzioni Network Camera Canon. Il system integrator metterà a disposizione la propria esperienza accumulata nel settore della videosorveglianza e la presenza sul territorio nazionale per assicurare a Canon il supporto necessario a far crescere il proprio canale di vendita. «Questo accordo rappresenta un ulteriore tassello all'interno della nostra strategia volta a potenziare la presenza sul territorio nazionale e ampliare la conoscenza delle soluzioni Canon, pensate per rispondere in maniera efficace alla crescente domanda di sicurezza e sorveglianza» ha commentato **Luigi Portaluri**, Business Development Manager, Professional Imaging Group, Canon.

## MARKETING

### **TECH DATA: CON XEROX GARANZIA A VITA**

Tech Data, distributore a livello mondiale di prodotti, soluzioni e servizi informatici, ha comunicato i vantaggi che i propri clienti possono ottenere da un'interessante servizio disponibile sulle stampanti Xerox. In pratica il fornitore di soluzioni per la stampa fornisce ai rivenditori uno strumento utile per supportarli nella vendita della propria gamma di prodotti e che ne conferma anche la serietà: la "garanzia a vita". Questa si aggiunge alle promozioni legate all'acquisto di molti modelli di stampanti e multifunzione Xerox. "Xerox è un marchio forte nel mercato business, in grado di comprendere i desideri e le necessità dei nostri clienti e di incentivarli con specifici programmi - ha dichiarato Jose Dias, Broadline Marketing Director di Tech Data Italia -. Per questo motivo sposiamo pienamente la strategia di Xerox che fa del servizio al cliente un punto fondamentale. Sicuramente questa iniziativa relativa alla estensione a vita della garanzia ne è la dimostrazione tangibile".

## FORMAZIONE

### **DESIGN COMPATTO PER LE NUOVE INKJET DI BROTHER**

Brother ha rilasciato una nuova gamma inkjet che offre un ingombro ridotto ma allo stesso tempo funzionalità di stampa avanzate e connettività. Con il nuovo design "salva-spazio" le nuove multifunzione sono ideali per ambienti domestici o per piccoli uffici. I nuovi modelli sono quattro (MFC-J880DW, MFC-J680DW, MFC-J480DW, DCP-J562DW) e sono dotati di funzionalità di serie tra le quali la connettività wireless per accedere ai servizi Web, mobile e cloud. Il modello di punta (MFC-J880DW) dispone in più della tecnologia Near Field Communication (NFC) per stampare da smartphone o tablet semplicemente tenendo il dispositivo vicino alla stampante. L'intera gamma è in grado di stampare fino a 12 immagini al minuto (ipm), fa sapere Brother, e dispone di un display LCD da 6,8 centimetri con menu di navigazione semplificato. I nuovi dispositivi sono compatibili con le cartucce d'inchiostro ad alta capacità di Brother (LC223BK, LC223C, LC223M, LC223Y) e offrono stampa fronte-retro per il

rispetto dell'ambiente così come il contenimento dei costi.

## TURNOVER

### **LUIGI CATTANEO ALLA GUIDA DI PANDA SECURITY IN ITALIA**

Con un'esperienza di 25 anni nel settore IT, Luigi Cattaneo è stato nominato da Panda Security Country Manager Italia con l'incarico di guidare il business della società che si occupa di sicurezza informatica. Il manager avrà la responsabilità della divisione Retail, con



il compito si sviluppare nuove strategie e opportunità sul territorio e risponderà direttamente a **Miguel Bullón**, Global Retail Director di Panda Security. Cattaneo ha alle spalle una vasta esperienza del mondo IT avendo ricoperto importanti ruoli in aziende specializzate nella produzione e distribuzione di soluzioni software e hardware, tra le quali Toshiba, Logitech, Cisco e Lenovo.



# 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](http://WWW.KASPERSKYPARTNERS.EU)**

[www.kasperskypartners.eu](http://www.kasperskypartners.eu)

**KASPERSKY** lab THE POWER  
OF PROTECTION