

UCC, NETWORKING E CLOUD IL FOCUS DI CENTRO COMPUTER PER LE AZIENDE

Networking e UCC di nuova generazione favoriscono la crescita delle aziende. Quello che però serve sono tecnologie d'avanguardia e un partner qualificato.

pag.5



MANAGE ENGINE REINVENTA IL NETWORK E SYSTEM MANAGEMENT

Con il supporto di Bludis la filiale italiana di Manage Engine è cresciuta del 30% in un anno, grazie a una soluzione che ridefinisce il concetto di network e system management.

La suite Manage Engine si compone di oltre 90 prodotti, di cui una cinquantina sono tool gratuiti, secondo una logica mutuata dall'open source e sempre più diffusa presso



le aziende di software. Il tratto distintivo della soluzione è il notevole grado di visibilità fornito:

in pratica nulla sfugge di quello che si appoggia alla rete, come ci spiega Maurizio Erbani, direttore vendite e Operations di Bludis, VAD (Value Added Distributor) che distribuisce in esclusiva Manage Engine in Italia.

L'articolo completo a pag.3

SURFACE PRO 4: TEST SIGNIFICATIVO PER MICROSOFT

Surface Pro 4 è disponibile per i consumatori italiani che potranno acquistarlo a breve a partire da 1.029 euro sul sito microsoftstore.it o presso i rivenditori affiliati.

pag.7



Ericsson e Cisco collaborano per le reti del futuro

pag.9

Avnet cresce nel nuovo anno fiscale

pag.9

La rete dati internazionale di VueTel Italia è attiva

pag.10

Yealink espande l'offerta per la videoconferenza

pag.10

Michele Lamartina alla guida di CA Technologies Italia

pag.10

Paolo Valcher diventa Presidente di BSA Italia

pag.10



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

Manage Engine reinventa il network e system management

Con il supporto di Bludis, la filiale italiana è cresciuta del 30% in un anno, grazie a una soluzione che ridefinisce il concetto di network e system management



Maurizio Erbani - Bludis

Manage Engine Italia è cresciuta del 30% in un anno. Non è presente nel nostro Paese da molto, quindi può sembrare facile aumentare il fatturato, ma il settore del network e system management in cui opera è piuttosto presidiato e anche alquanto maturo, non certo tra quelli che godono di una nuova giovinezza. Eppure Manage Engine sta rivoluzionando il concetto di gestione infrastrutturale. Divisione di Zoho Corporation, multinazionale che nasce in Usa quasi nove anni fa, l'azienda ha il proprio cuore in India, dove sono stanziati circa 3000 softwaristi, i quali hanno sviluppato una soluzione modulare che copre ogni esigenza, compreso operation management, monitoring e gestione di praticamente tutto quello che si trova sulla rete.

La suite Manage Engine si compone, infatti, di oltre 90 prodotti, di cui una cinquantina sono tool gratuiti, secondo una logica mutuata dall'open source e sempre più diffusa presso

le aziende di software, che operano così anche una sorta di autopromozione, ma, a tal riguardo, vanno oltre, perché è disponibile una versione di prova in cloud, che si avvicina molto a un "try & buy".

È evidente che la modularità della suite consente di generare un discreto cross selling a ogni uscita di un nuovo tool. Ma non sarebbe così se i nuovi strumenti non aggiungessero reale valore: consistente, in primo luogo in una notevole semplificazione e conseguente risparmio sulle operation, anche le più banali. Il tratto distintivo della soluzione è il notevole grado di visibilità fornito: in pratica nulla sfugge di quello che si appoggia alla rete, come ci spiega **Maurizio Erbani**, direttore vendite e Operations di Bludis, VAD (Value Added Distributor) che distribuisce in esclusiva Manage Engine in Italia. Di fatto, fungendo da rappresentante.

Non solo è possibile osservare tutto quanto accade sulla rete, a questo si

aggiunge, sottolinea inoltre Erbani, la correlazione tra gli eventi: «La vista unificata consente di anticipare le cause di eventuali disservizi e fare quindi prevenzione dei guasti».

Il modulo di Discovery (in beta al momento in cui scriviamo) fornisce una vista dell'impatto che un determinato servizio ha sulla rete. Rispetto a soluzioni tradizionali, che si limitano a fornire, per esempio, la misura di un ritardo sul network, Manage Engine effettua un'autodiagnosi, mostrando qual è la ragione di tale ritardo, evidenzia sempre il manager di Bludis.

Dal servizio al business il passo è breve, per cui è possibile un quadro immediato dell'impatto che eventuali guasti o cali prestazionali possono avere direttamente sui processi critici.

Altro elemento che in Bludis considerano distintivo è relativo alla solidità di un framework unico e all'interfaccia, «integrata e in grado di supportare gli amministratori anche secondo le

linee ITIL», spiega Erbani, che cita una referenza, Cassa Conguaglio Settore Elettrico, sottolineandone la complessità soprattutto in termini di compliance.

Come detto, la semplificazione è la chiave per le soluzioni Manage Engine e l'esempio più evidente lo fornisce **Derek Melber**, Technical Evangelist presso ManageEngine, nei roadshow. In particolare, evidenziando la modalità operativa con Active Director di Microsoft, Melber mostra come quest'ultimo consenta di gestire in "profondità" l'active directory, ma in pochi lo fanno, perché piuttosto complesso. Un tutorial che molti apprezzano, restando poi di stucco, quando Derek mostra quanto semplice e rapida diventa la gestione con l'apposito modulo di Manage Engine. Ultimo aspetto interessante è l'integrabilità, tramite connettori ad hoc, con le soluzioni di network e system management di terze parti, magari già installate in azienda.

Gaetano Di Blasio



LIBERATI

DEL TUO VECCHIO CENTRALINO
GRAZIE A UN CENTRALINO SOFTWARE IP



AGGIUNGE MOBILITA' AUMENTA LA PRODUTTIVITA' ABBATTE I COSTI

10 Vantaggi di 3CX Phone System

1. Software based: Facile da installare e gestire
2. Conveniente all'acquisto ed in caso di espansione
3. Collegati da ovunque con le app per iOS & Android
4. Sfrutta la tua infrastruttura IT esistente e le tue risorse hardware
5. Risparmia sulla bolletta grazie a connessioni VoIP e agli interni remoti o mobili
6. Videoconferenza integrata su tecnologia WebRTC
7. Gestione avanzata delle code di chiamata per un miglior customer service
8. Integrabile in piattaforma CRM e di contabilità
9. Standards based: compatibile con i più popolari telefoni IP e provider VoIP
10. Funzionalità Click 2 Call da pagina web

3CX
Software PBX for Windows

Scarica la versione gratuita da
WWW.3CX.IT
o chiamaci allo +39 (055) 093 5447



UCC, Networking e Cloud il focus di Centro Computer per le aziende

Networking e UCC di nuova generazione favoriscono la crescita delle aziende. Quello che però serve sono tecnologie d'avanguardia e un partner qualificato



Roberto Vicenzi - Centro Computer

Centro Computer, società di ingegneria e servizi attiva dal 1984 a Cento (FE), ha illustrato tramite il suo vicepresidente e socio fondatore **Roberto Vicenzi**, i risultati della strategia perseguita da tempo per fornire ai clienti soluzioni di UCC, sicurezza, networking e cloud di nuova concezione. È una strategia che si è sviluppata sulle solide basi e sul supporto per quanto concerne i prodotti di società di primo piano quali ad esempio Aruba, Cisco, HP, Microsoft, Samsung e Veeam.

Le tipologie di soluzioni proposte e i progetti realizzati esemplificano quelle che sono le esigenze delle aziende italiane in termini di sostituzione e aggiornamento tecnologico e di come stia anche mutando il modo di fruire dell'IT.

Vicenzi ha, infatti, evidenziato come sia in crescita il settore servizi e come le aziende clienti stiano mostrando un crescente interesse nel fruire l'IT sotto forma di servizio cloud spostando gli investimenti dal Capex all'Opex.

Non per questo la componente piattaforma e infrastrutture perde di interesse. Lo dimostra, osserva Vicenzi, la consistente crescita del fatturato dovuto al networking e alla sicurezza nonché all'Unified Communication.

Nel primo caso il fatturato anno su anno è cresciuto del 52% ed è la dimostrazione che si è percepita nelle aziende la necessità di rinnovare l'infrastruttura di rete. Questo, osserva Vicenzi, per almeno due motivi. Da una parte vi è una marcata obsolescenza delle reti installate, che nei momenti di crisi sono invecchiate e che ora non sono più in grado di reggere traffici che negli anni sono andati crescendo. Dall'altra vi è il fatto che sulle reti sono andati via via appoggiandosi servizi non solo dati, ma anche di Unified Communication, di videocomunicazione e videoconferenza, nonché quei servizi di back e di business continuity che richiedono adeguate capacità di banda se si deve procedere al ripristino a seguito di un malfunzionamento serio. Non

ultimo il problema della sicurezza e di come supportare applicazioni di nuova concezione, che necessitano per essere fruite al meglio di servizi di ottimizzazione end-to-end, di cifratura dei dati, di compressione a livello di protocollo di trasporto in rete.

Sono tutte funzionalità che entrano in gioco nei progetti di Centro Computer e che hanno contribuito a farne crescere clienti e fatturato. Un discorso simile vale anche per le piattaforme di UCC offerte e supportate, anche se qui le dinamiche sono parzialmente diverse.

A fianco dell'esigenza di sostituzione tecnologica di centralini e impianti obsoleti si è evidenziata da parte delle aziende, osserva Vicenzi, anche l'esigenza di evolvere verso quel concetto di numero unico che è alla base della smaterializzazione di un'azienda e della sua trasformazione in virtuale, dove i dipendenti e i clienti possono comunicare indipendentemente da dove si trovano e di quale dispositivo utilizzano. La trasformazione della comunicazione

da telefonica classica a una UCC basata su IP tramite soluzioni come quelle fornite a livello di piattaforma da Microsoft, ha osservato Vicenzi, sta favorendo la trasformazione del modo di operare delle aziende ed è una proposizione tecnologica e strategica su cui Centro Computer continuerà a puntare e investire.

Un altro campo di azione della società è il Software Defined Data Center, che comprende il necessario per realizzare un data center moderno, performante e in linea con le esigenze di business e del cloud ibrido. Quello del Software Defined è un altro esempio, ha illustrato Vicenzi, di come le aziende stiano cercando di razionalizzare le proprie infrastrutture cercando partner con una solida esperienza in tutti i settori tecnologici, dai server allo storage alla rete, e in grado di integrare sia la componente software del piano di controllo di un ambiente software defined che gli apparati, anche di diversi fornitori, del piano fisico.

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.



Surface Pro 4: test significativo per Microsoft

Surface Pro 4 è disponibile per i consumatori italiani che potranno acquistarlo a breve a partire da 1.029 euro sul sito microsoftstore.it o presso i rivenditori affiliati



L'ultimo arrivato della famiglia di tablet Surface ripropone le funzioni più amate del modello Surface Pro 3 ulteriormente migliorate (grosso modo del 30% hanno spiegato durante la sua presentazione, una crescita allineata a quella del prezzo) offrendo ancora più potenza e prestazioni per il Surface più sottile e leggero di sempre. Progettato per eseguire l'intera suite di Microsoft Office e offrire il meglio di Windows 10, grazie a Windows Hello, la penna Surface, Microsoft Edge e Cortana, il Surface Pro 4 consente di fare veramente molto, avvantaggiati da una qualità dei colori decisamente elevata.

«Surface Pro 4 offre le prestazioni di un laptop e tutta la potenza di Windows 10 con la portabilità di un tablet», ha commentato **Evita Barra**, Direttore della Divisione Windows di Microsoft Italia. «Surface ha trasformato la categoria offrendo funzioni che aumentano la produttività e creando un dispositivo estremamente versatile che tutti ameranno

utilizzare. Questo prodotto inoltre ci conferma la validità della scelta fatta a suo tempo a favore delle soluzioni 2 in 1: la incidenza di questi prodotti sul mercato di riferimento è aumentata da gennaio dall'11% all'attuale 18%».

Da tablet a laptop

Con uno spessore di appena 8,4 mm, Surface Pro 4 include il sistema operativo Windows 10 Pro, uno schermo PixelSense da 12,3" e processori Intel Core m, Core i5 e Core i7 di sesta generazione, consentendo a tutti, dagli studenti ai professionisti, di ottenere di più ovunque si trovino. Surface Pro 4 appare quindi perfetto per chi dà priorità alla portabilità ma non vuole rinunciare a produttività e prestazioni superiori, come professionisti sempre in movimento che esigono livelli elevati di accesso aziendale, sicurezza dei dati e gestione centralizzata. I nuovi accessori di Surface, come la Cover con tasti per Surface Pro 4 ulteriormente rinnovata, trasforma in un istante Surface Pro 4 da

un tablet ad un laptop. Inoltre, nell'innovativa tastiera i tasti sono distanziati in modo ottimale per consentire una digitazione più rapida e più fluida. La nuova Penna Surface permette di rilevare 1.024 livelli di pressione, consentendo di scrivere, disegnare e contrassegnare i documenti con inchiostro di precisione da un lato e una gomma dall'altro. Si è appreso che la penna verrebbe usata dagli utenti che utilizzano un tablet dotato di questo accessorio.

Prezzo a parte (nella configurazione di 512GB si arriva a circa 2000 euro), Surface Pro 4 sembra avere tutti i numeri per ben figurare: in virtù della grande potenza di elaborazione e dell'ampio schermo.

Perché Surface Pro 4

Per Barra sono cinque i motivi che indurrebbero a scegliere Surface Pro 4: le prestazioni, arricchite rispetto ai modelli precedenti del 30%; la versatilità, da un uso individuale si passa facilmente a un utilizzo professionale;

l'essere stato pensato per una destinazione anche se non soprattutto aziendale; la creatività offerta dallo strumento e, infine, le tecnologie avanzate concentrate in poco spazio, inclusa la connettività.

Durante la presentazione è stato proiettato un video sull'impiego dei Surface in Humanitas, ospedale ad alta specializzazione, centro di Ricerca avanzato e Medical School. A partire da dicembre 2014 ha deciso di affidare Surface Pro ai suoi medici per la consultazione della cartella clinica elettronica in reparto a seguito della necessità di innovare i processi clinici attraverso l'information technology. Il Surface Pro è stato identificato come il dispositivo in grado di supportare i medici nelle attività quotidiane e allo stesso tempo consentire di avere immediatezza e completezza di informazioni. Bmw, Coca Cola e Basf sono alcune delle multinazionali che hanno scelto gli apparecchi di Microsoft per l'execution di attività aziendali.

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

Ericsson e Cisco collaborano per le reti del futuro



Un'alleanza per rafforzare l'impegno verso la creazione delle reti del futuro è stata annunciata da Ericsson e Cisco Systems che grazie alla presenza a livello mondiale nei rispettivi settori e alle competenze potranno offrire valore differenziato a fornitori di servizi, aziende e al nuovo ecosistema dell'Internet of Things. Con l'alleanza su più fronti le società possono offrire ai clienti: funzionalità di routing, data center, networking, cloud, mobilità,

gestione e controllo e servizi. In particolare potranno garantire ai provider di servizi un portfolio completo di prodotti e l'innovazione necessaria per stimolare nuovi modelli di business. In più mettendo a fattor comune le economie di scala e le innovazioni di entrambe le due società potranno accelerare le piattaforme e i servizi che servono a digitalizzare i Paesi e creare l'IoT. All'annuncio di partnership strategica seguiranno altri accordi che includono

impegni verso la trasformazione delle reti tramite le architetture di riferimento e di sviluppo congiunto, la gestione e il controllo basati sui sistemi, un vasto accordo di rivendita e la collaborazione in segmenti chiave dei mercati emergenti. Le società dovranno discutere le norme FRAND ("fair, reasonable, and non-discriminatory terms", ossia obblighi di licenza da rispettare) e inserire un accordo di licenza per i loro rispettivi portafogli di brevetti, permettendo

l'innovazione congiunta illimitata e fornendo certezze ai clienti di entrambe le organizzazioni. Come parte dell'accordo, Ericsson riceverà i diritti di licenza da Cisco. Le società dichiarano che la partnership giocherà un ruolo chiave per la crescita e per la generazione di valore nel prossimo decennio, con entrambe le aziende che beneficeranno di maggiori guadagni a partire dal 2016 e un aumento atteso dei ricavi di 1 miliardo di dollari entro il 2018.

Avnet ha rilasciato i risultati finanziari relativi al primo trimestre del nuovo anno fiscale 2016 in cui ha realizzato una considerevole performance, a partire dal fatturato, confermando le aspettative positive per entrambi i gruppi operativi, guidati dalla crescita nella regione EMEA. Nel corso del primo trimestre dell'anno fiscale in questione le vendite di Avnet sono cresciute del 1,9% su base annua e dell'8,4% a valuta costante, raggiungendo i 6,97 miliardi di dollari. Gli utili

rettificati diluiti per azione, pari a 1,12 dollari sono cresciuti del 9,8% su base annua. Le vendite di Avnet Technology Solutions, invece, nel corso del primo trimestre dell'anno fiscale 2016 sono cresciute del 7,8% a valuta costante, con un incremento del 1,3% su base annua, raggiungendo i 2,5 miliardi di dollari.

A livello di prodotto Avnet Technology Solutions ha visto crescere i comparti networking, sicurezza, software e servizi. La società fa sapere di aver migliorato anche la performance finanziaria, e il margine operativo è cresciuto anno su anno per il quarto trimestre consecutivo. Alla base di questa performance vi è la crescita delle

soluzioni business per data center combinata con il livello di efficienza delle spese. Nel futuro la società continuerà a focalizzarsi sui segmenti ad elevata crescita facendo leva sugli investimenti effettuati nella vendita delle soluzioni e aiuterà i partner di canale a guidare il passaggio dei loro clienti alle tecnologie della terza piattaforma.

STRATEGIE

Avnet cresce nel nuovo anno fiscale

STRATEGIE

LA RETE DATI INTERNAZIONALE DI VUETEL ITALIA È ATTIVA

VueTel Italia, società italiana che offre servizi di telecomunicazione internazionali, ha annunciato la disponibilità della nuova offerta dati destinata a operatori di TLC, carrier e clientela business, che comprende servizi internazionali di transito Internet (IP Transit), linee dedicate internazionali (IPLC), Circuiti Ethernet dedicati (EthLink) e reti private virtuali (IP Vpn). L'avvio della nuova offerta di servizi dati è stata possibile grazie all'attivazione dei nodi della rete dati internazionale di Londra e Marsiglia con cui la società ha aumentato la connettività del continente africano e del bacino del Mediterraneo. La rete dati garantisce elevate performance in termini di qualità e latenza del segnale grazie all'utilizzo di tecnologie di rete di ultima generazione, a un backbone ad alta capacità totalmente ridondato e a nodi che collegano le principali landing station dei cavi sottomarini con le reti terrestri in fibra ottica. Il backbone collega in modalità protetta ad anello i principali centri di connettività tra l'Europa e l'Africa: Londra, Parigi,

Francoforte e Milano, oltre a Marsiglia e Lisbona, punti strategici di arrivo di cavi sottomarini dall'Africa, dal Middle-East e dalle Americhe.

ACCORDI

YEALINK ESPANDE L'OFFERTA PER LA VIDEOCONFERENZA

Yealink, società cinese che fornisce end-point per le soluzioni di video, voice e content collaboration, ha annunciato la disponibilità sul mercato italiano di tre nuovi prodotti dedicati al mondo delle Unified Communications e che rientrano nelle Yealink one-stop VC Solutions. La nuova offerta comprende l'end-point all-in-one per la video conferenza, VC110, il video telefono desktop di nuova generazione, SIP VP-T49G HD Touch Screen, e la soluzione cloud-based che fornisce stabilità delle prestazioni e sicurezza per i servizi cloud, VC Desktop Software. In pratica si tratta di una serie di strumenti per le videochiamate e la collaboration, sviluppati per essere completi, interoperabili e scalabili, per poter rispondere in maniera ancora più completa alle necessità delle grandi aziende, come delle piccole e medie imprese. L'offerta per la video conferenza di Yealink

supporta lo sviluppo di soluzioni on-premise e può essere integrata con la un' ampia gamma di applicazioni e device di comunicazione business, mobile e cloud-based.

TURNOVER

MICHELE LAMARTINA ALLA GUIDA DI CA TECHNOLOGIES ITALIA

CA Technologies ha assegnato la guida della filiale italiana a Michele Lamartina che assume la carica di Country Manager e Amministratore Delegato. Lamartina è entrato in azienda nel 2014 con il duplice ruolo di Direttore Commerciale della divisione Grandi Clienti e guida per il mercato italiano. Con il nuovo incarico avrà la responsabilità di tutte le funzioni di vendita diretta e indiretta e della struttura tecnica di prevendita. Si occuperà inoltre di coniugare la strategia della multinazionale con le esigenze della realtà italiana, coordinando l'interazione tra tutte le divisioni dell'organizzazione a livello locale. Lamartina riporterà a Pierpaolo Taliento, Vice President e general Mnager Southern Europe. L'esperienza di



Lamartina passa attraverso la consulenza in Andersen Consulting (ora Accenture) e società quali TXT e-solutions, BroadVision e VMware.

TURNOVER

PAOLO VALCHER DIVENTA PRESIDENTE DI BSA

Paolo Valcher è stato nominato Presidente del Comitato italiano di BSA (The Software Alliance), subentrando a **Simonetta Moreschini**, che ha assunto la direzione della divisione PA di Microsoft. Valcher dallo scorso settembre è Direttore della Divisione Software Asset Management e Tutela Diritto d'Autore in Microsoft Italia, con il compito di guidare lo sviluppo di servizi di consulenza ai partner e alle istituzioni sul valore del patrimonio software. Il manager avrà anche il compito di rappresentare Microsoft all'interno del Comitato di BSA Italia, il cui obiettivo è lo sviluppo di relazioni istituzionali per allinearle con le aree d'intervento della PA, delle istituzioni e delle aziende software membri dell'associazione stessa, a livello nazionale e internazionale.





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