

CLOUD, IOT E SECURITY I PUNTI CHIAVE DEL PORTFOLIO ITWAY

ITWay ha illustrato le potenzialità di Cloud, Mobility, IoT e Sicurezza e di come costituiscano le nuove opportunità per operatori del settore e utenti finali.

pag.5



IL CLOUD PREMIA MICROSOFT

I partner sono lo strumento principe di Microsoft per portare il cloud nelle aziende italiane. Un esercito potenziale di parecchie migliaia di unità. Sono circa 3000 i partner impegnati sulle "nuvole" come spiega Fabrizio Fassone, direttore mercato Pmi che ha rilasciato questi numeri nel corso di un evento dedicato ai risultati conseguiti da Microsoft in Italia sul fronte del cloud negli ultimi 12 mesi. «In questo periodo il nostro fatturato in questo settore è cresciuto del 200%, i partner impegnati nel portare avanti questo business del 21% e oggi possiamo dire che gli sforzi fatti ci hanno ampiamente



ripagati: già il 40% dei nostri ricavi con le Pmi arriva dai servizi cloud, ovvero nella sostanza dalla vendita di Office 365, Azure e Crm online». L'articolo completo a pag.3

NUOVI PROCESSORI INTEL CON WINDOWS 10 PER SPINGERE IL CANALE

La sesta generazione di Intel Core Skylake presentata alla Channel Conference. Potenza, form factor innovativi e computing personalizzato preparano nuove opportunità per i partner. pag.7

n° 162
mercoledì 25.11.2015

L'Oracle Cloud Day per la Digital Transformation pag.9

Sirmi: cala del 2% l'ICT nel terzo trimestre pag.11

Le soluzioni di CA Technologies per la trasformazione digitale delle aziende pag.12

Arriva il Black Friday di Esprinet pag.12

Stratio è partner tecnologico di Huawei pag.13

Monclick inserisce la ricerca prodotti per il business pag.13

Si amplia la partnership tra ADP Italia e H&F pag.13

Sergio Manidi è Deputy General Manager di Exclusive Networks pag.13



Fortinet- Le minacce si fermano qui

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

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

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

FORTINET

www.fortinet.com

Il cloud premia Microsoft

Sono circa 3000 i partner già impegnati nel cloud e di questi 350 fanno parte della struttura guidata da Fabrizio Fassone, direttore mercato Pmi che ha rilasciato questi numeri nel corso di un evento dedicato

I partner sono lo strumento principe di Microsoft per portare il cloud nelle aziende italiane. Un esercizio potenziale di parecchie migliaia di unità. Quelli già impegnati sulle "nuvole" sono circa 3000 e di questi 350 fanno parte della struttura guidata da **Fabrizio Fassone**, direttore mercato Pmi che ha rilasciato questi numeri nel corso di un evento dedicato appunto a illustrare i risultati conseguiti da Microsoft in Italia sul fronte del cloud negli ultimi 12 mesi. «In questo periodo il nostro fatturato in questo settore è cresciuto del 200%, i partner impegnati nel portare avanti questo business del 21% e oggi possiamo dire che gli sforzi fatti ci hanno ampiamente ripagati: già il 40% dei nostri ricavi con le Pmi arriva dai servizi cloud, ovvero nella sostanza dalla vendita di Office 365, Azure e Crm online».

La conferma dei buoni risultati realizzati con il cloud viene anche da **Vincenzo Esposito**, direttore Pmi e partner di Microsoft.

«La crescita che abbiamo e stiamo realizzando è frutto anche di una strategia che premia in particolare i partner, sempre più incentivati e stimolati a impegnarsi su questo fronte; per contro sempre meno incentivati a perseguire altri obiettivi. È la ragione anche del loro coinvolgimento nelle strategie di elaborazione delle modalità di definizione delle licenze e di erogazione dei servizi. Ma non solo. Il cloud offre ai partner due altri importanti vantaggi oltre a quello di incrementare i ricavi. In primis di evolvere professionalmente diventando ad esempio software house oppure cloud solution provider, con la possibilità in questo caso di vendere le soluzioni anche all'estero. Poi il cloud permette di fidelizzare maggiormente i clienti finali, che in tempi di accesa competizione è cosa di non poco conto».

Durante l'incontro con la stampa due aziende che hanno scelto il cloud hanno portato la loro testimonianza. Sara Bardelli, Hr

manager Emea di Vibram ha illustrato i risultati ottenuti con la implementazione di Office 365. Vibram è una multinazionale tasca di Albizzate (Varese), oggi presente in 120 Paesi, con oltre mille partner che produce 40 milioni di soles l'anno.

Ha una presenza produttiva forte negli Stati Uniti e un centro di Ricerca in Cina. I dipendenti sono 700 e circa 200 milioni il fatturato. «Avevamo l'esigenza di migliorare la comunicazione tra queste realtà e soprattutto i nostri dipendenti geograficamente molto distribuiti. L'adozione di Office 365 ci ha molto aiutati e intendiamo continuare nell'investimento fatto. Con l'aiuto di un partner, Netvisory, appositamente selezionato per questa operazione e con il quale abbiamo stabilito un rapporto fiduciario che si sta dimostrando sempre più produttivo».

L'altra testimonianza è di Directio, una piccola azienda di Torino (20 addetti, meno di un milione di euro



Vincenzo Esposito - Microsoft

di ricavi), che ha scelto Azure per erogare corsi di formazione on line a commercialisti e revisori contabili. «La sua adozione - sottolinea **Alessio Berardino**, CEO e direttore editoriale dell'azienda - ci ha consentito di ridurre il carico di lavoro del team It, di ottenere una maggiore facilità di deploy dei servizi, di migliorare la gestione dei processi di backup e la scalabilità delle infrastrutture».

In conclusione Microsoft anche con queste testimonianze conferma il proprio impegno a supporto della digitalizzazione delle Pmi, in linea con uno scenario di crescente interesse delle realtà italiane verso il cloud e le nuove tecnologie. In particolare sono i dipendenti delle Pmi nostrane i veri motori dell'innovazione e la ricerca Microsoft Ipsos Mori 2015 dal titolo "I dipendenti delle PMI e la tecnologia" li dipinge pronti ad abbracciare con forza e fiducia più strumenti digitali sul lavoro.

Gian Carlo Lanzetti



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



Cloud, IoT e Security i punti chiave del portfolio ITway

ITway ha illustrato le potenzialità di Cloud, Mobility, IoT e Sicurezza e di come costituiscano le nuove opportunità per operatori del settore e utenti finali



Andrea Farina - ITway

Il management del Gruppo ITway e delle società che lo costituiscono, ha incontrato in novembre all'hotel Gallia di Milano un nutrito gruppo di partner e di giornalisti della stampa specializzata in una giornata dedicata alle possibilità offerte dalle nuove tecnologie, dal Cloud e dall'IoT e il cui tema è stato "Mobile era is on".

I lavori sono stati aperti da **Cesare Valenti**, executive vice president di ITway VAD, che ha evidenziato come mobility e IoT, congiuntamente al cloud e, non ultima la sicurezza, siano alla base del profondo processo di trasformazione dell'IT e di come possano offrire agli operatori del settore, che sappiano cogliere il momento, le opportunità di ottenere concreti risultati di business.

La giornata ha visto la partecipazione di numerosi dei partner di ITway. Tra questi: Lenovo, Acronis, Array, Extreme Networks, Check Point, Red Hat, Vidyo e VMware. Il cloud, in abbinamento all'IoT e alla mobility, è emerso come uno degli aspetti trainanti

e occasione di business, ha osservato **Stefano Della Valle**, VP Executive Sales and Marketing di iNebula, la società costituita da ITway appositamente per sviluppare applicazioni in ambito cloud, dalla salvaguardia dei dati sino ad una UCC avanzata in cui la videocomunicazione giochi un ruolo di primo piano.

Le soluzioni approntate da iNebula sono a disposizione del canale e dei system integrator per guidare il passaggio dei propri clienti da un approccio all'IT basato sul Capex ad uno più efficiente basato sul Opex, ha evidenziato Della Valle. Il manager non ha però nascosto la sussistenza di problematiche connesse da una parte alla non chiara percezione dei benefici del cloud e dall'altra all'esigenza di modalità innovative per la proposizione dei servizi.

Impegno di iNebula nel prossimo anno sarà quindi, oltre al rafforzamento della propria offerta, anche quella di aumentare la conoscenza e la percezione dei benefici che la proposizione

di iNebula, in abbinamento ad altre soluzioni di ITway, può fornire agli operatori di mercato e ai partner sul territorio e nei mercati verticali. "Il Cloud è una opportunità e non una minaccia", ha sintetizzato Della Valle. Ciononostante, ha osservato, il Cloud non è la panacea universale e si deve saper riconoscere la soluzione più adatta e far leva su quanto già esistente in azienda, ad esempio realizzando infrastrutture di Cloud ibrido in cui componenti interne e servizi esterni si integrino in modo ottimale.

Un altro aspetto critico può essere la sicurezza, tema a cui iNebula si è proposta di far fronte lanciando un apposito servizio di Security Managed Service. Anche questo servizio è a disposizione del canale interessato ad affrontare in modo innovativo la proposizione ai clienti di soluzioni IT.

La necessità in ogni caso di rinnovarsi, cosa valida a tutti i livelli della catena che porta dal produttore all'utilizzatore, è stata evidenziata anche da **Andrea Farina**, presidente e

amministratore delegato di ITway che ha spiegato: «Si deve partire dal presupposto che non si può fermare l'evoluzione e in questo senso il cloud ha assunto un ruolo fondamentale. Per questo ci stiamo specializzando in soluzioni IaaS e AaaS per permettere ai nostri partner di ricoprire un ruolo di intermediazione a valore che ne amplii le potenzialità e i risultati economici».

L'impegno di ITway non si limita però a fornire ai partner un portfolio e capacità tecnica di supporto ma è attivo anche nel mettere in condizione di utilizzare, progettare e mantenere nel modo migliore le nuove proposizioni.

A fianco di un robusto portfolio di servizi, ha evidenziato Farina, c'è infatti anche Academy, che eroga corsi di formazione e di certificazione in modo da assicurare il cliente finale della preparazione e qualificazione dei partner di ITway nel progettare e supportare l'evoluzione verso il nuovo modo di fruire dell'IT.

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.



Nuovi processori Intel con Windows 10 per spingere il canale

La sesta generazione di Intel Core Skylake presentata alla Channel Conference. Potenza, form factor innovativi e computing personalizzato preparano nuove opportunità per i partner



Convertibili, flessibili, indossabili. Sono i dispositivi di prossima generazione che continueranno a cambiare l'approccio dell'utilizzatore verso il mondo del digitale. Anche il mondo del lavoro ne sarà travolto, come ormai ha dimostrato la consumerization.

Per i partner di Intel si aprono nuovi scenari che presentano opportunità in particolare grazie alla «personalizzazione dei device», come ha sottolineato **Norberto Mateos**, Territory Director Sud Europa di Intel, intervenendo alla Channel Conference di Milano nella splendida cornice della Triennale al parco Sempione, due giorni prima della chiusura di Expo.

L'evento ha visto la collaborazione di Microsoft, non a caso considerato che è proprio il nuovo sistema operativo di quest'ultima a costituire una spalla di tutto rispetto per gli ultimi processori nella realizzazione congiunta di funzionalità avanzate. In Intel

enfaticamente tali possibilità, ritenendo che con i processori fino a settembre noti come Skylake si sia compiuto più di un semplice salto generazionale. La sfida è quella di soddisfare le nuove esigenze di un'utenza che, sempre più, si sta abituando a essere "Smart and Connected" con una tecnologia estensione dei propri sensi.

Un'opportunità vera e propria consiste nella vetustà del parco macchine presente in molte imprese. Colpa forse di un Windows 8 che ha convinto poco le imprese e, certamente, della crisi, ci sono molte realtà con dispositivi che hanno 3 e più anni di vita (oltre un miliardo a livello mondiale, sostengono in Intel). Di per sé non un tempo eccessivo e in linea con i tempi di ammortamento aziendali, ma, va considerata la suddetta pressione esercitata dalle novità "digital".

Di nuovo Mateos evidenzia come sarà possibile offrire una user experience personalizzata, cioè «la migliore

possibile», che consente di sviluppare prodotti innovativi non solo per gli utenti aziendali, ma anche per altre categorie di utilizzatori, finanche i gamer. Si parla quindi di miliardi di potenziali clienti.

Tra le caratteristiche rese possibili dalle nuove architetture spiccano la possibilità di non utilizzare ventole (rumorose e penalizzanti in termini di consumi energetici) o le autonomie intorno alle otto ore. Interessanti anche la tecnologia True Key, che elimina la necessità di password grazie al riconoscimento facciale, e la Real Sense, per accrescere la sicurezza. Infine, vale la pena menzionare miglioramenti alla grafica e una vocazione spiccata verso il wireless con l'Open Interconnect.

Tocca poi a Vincenzo Esposito, direttore Small Business & Partner di Microsoft Italia, fornire una dose di adrenalina affermando che entro il 2020 ci saranno 20 miliardi di dispositivi connessi, ovviamente

calcolando l'Internet of Things, con Windows 10 a fare da collante, perché rispetto al passato si presenterebbe più come un paniere di servizi che come un sistema operativo tradizionale, in una logica orientata al cloud. Esposito sottolinea le potenzialità di questo scenario, che lascia intravedere anche risvolti positivi per il mercato dei servizi e dei managed service in particolare. Senza trascurare, con il proliferare dei dispositivi, le conseguenti opportunità per chi sviluppa applicazioni che potrà trovare più ambienti su cui distribuirle. In Intel condividono tali scenari e hanno rinnovato il programma per i partner di canale, suddivisi in Registered, Gold e Platinum, evidenziando anche le opportunità offerte, oltre che dal cloud, anche dai Big Data e, per ultime ma non ultime, dalle specifiche competenze che ciascun partner possiede e può accrescere, in particolare nei mercati verticali.

Gaetano Di Blasio



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

L'Oracle Cloud Day per la Digital Transformation

A raccolta i partner chiamati ad abbracciare il cloud per rompere lo stallo dell'IT aziendale e spingere i clienti verso l'innovazione



Fabio Spoletini - Oracle

L'innovazione oggi passa dal cloud. Lo mostrano e dimostrano gli ospiti di Oracle al Cloud Day 2015 dedicato a partner e clienti. **Fabio Spoletini**, Country Manager di Oracle Italia introduce l'argomento chiave, sottolineando come i modelli IT tradizionali non siano più adeguati a supportare il business aziendale oggi, quando ormai «siamo entrati nell'era dell'utility computing».

Se Oracle, che è storicamente impegnata sul fronte delle applicazioni software, su quello delle piattaforme di sviluppo e middleware e sull'enterprise computing e «che fattura 40 miliardi di dollari - sottolinea Spoletini - compie una "sterzata" così importante verso il cloud vuol dire non solo che ci crede, ma che ne vede la sostanza».

In parte, Spoletini ha bisogno di motivare la platea dove sono presenti alcuni partner ancora cauti nell'affrontare il cambiamento e ciò che comporta (si veda anche il numero 154 di PartnersFlip), ma argomenta con consistenza le ragioni

del cloud. Intanto, sottolinea il manager, la trasformazione verso il cloud è già partita, mentre «la spesa IT delle imprese non aumenta e non può farlo, anche perché c'è ancora molto legacy che drena risorse dedicate alla manutenzione e alla gestione, impedendo la trasformazione verso strutture più agili».

Siamo dunque in una fase di stallo, «un "deadlock" che solo il cloud può rompere, perché riesce a combinare due aspetti che tradizionalmente sono in contrasto: recuperare efficienza e investire in nuove applicazioni», sostiene il country manager di Oracle. Dalla teoria alla pratica sul palco dove si alternano "testimonial" del cloud, a cominciare da Roberto Cingolani, direttore scientifico dell'Istituto Italiano di Tecnologia, punta di diamante della ricerca nel nostro Paese. A seguire la tavola rotonda con **Federico Morosi**, Group Head of Workforce Planning and HR IS di Assicurazioni Generali, **Maurizio Galli**, CIO di Mediaset, **Stefano**

d'Albora, amministratore delegato di Retitalia Internazionale, ed **Enrico Sassoon**, direttore responsabile di Harvard Business Review, che ha riportato la sensibilità verso il cloud rilevata presso i business manager in una recente survey. Una tavola rotonda piuttosto "ingessata" rispetto alla verve di **Alessandro Rimassa**, cofounder e direttore della Talent Garden Innovation School, che ha evidenziato l'importanza della formazione, ma una formazione agile e rapida, basata sulla formula dei bootcamp, perché «non puoi sapere oggi quali competenze servono domani». Spoletini, prima delle sessioni parallele organizzate con molti partner su diversi casi di studio, conclude mettendo in risalto i sei principi di Oracle sul cloud: costi, standard, affidabilità, compatibilità, performance, sicurezza. Tutti importanti, alcuni fondamentali, come la compatibilità che per Oracle significa: portabilità, integrazione ed elevata capacità e facilità di gestione. I partner sono

convinti, anche perché si potrà scegliere la strada, ma la meta è una sola. Conviene mettersi in cammino il prima possibile, per approfittare della fase di transizione in atto: «Abbiamo di fronte almeno 10 anni in cui continuare a integrare on premise e cloud. Tra 10 anni il cloud lo useranno tutti, anche se con livelli di maturità differenti», chiosa Spoletini. Meno di un mese prima i partner sono stati avvertiti: «Il cloud è la nostra priorità e stiamo allineando le nostre risorse a tale iniziativa strategica - ha affermato **Shawn Price**, Senior Vice President Cloud di Oracle -. «Collaboreremo con il nostro ecosistema di partner per il passaggio al cloud e per sfruttare al meglio le opportunità. Il nostro impegno costante è volto ad ampliare la nostra comunità di partner e a fornire a tutti i membri gli strumenti, la tecnologia e la competenza di cui hanno bisogno per fornire soluzioni e servizi eccellenti ai clienti comuni e per operare con successo sul mercato».

Gaetano Di Blasio



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  **THE POWER
OF PROTECTION**

Sirmi: cala del 2% l'ICT nel terzo trimestre

Ancora in calo il mercato ICT, con la componente IT (-4,9%) che decresce più di quella TLC (-0,5%) in miglioramento rispetto all'anno precedente

Sirmi ha rilasciato i dati relativi all'andamento del mercato ICT del terzo trimestre 2015 che mostrano ancora un calo del 2% rispetto al trimestre corrispondente del 2014.

Più in dettaglio si evidenzia una differenza nell'andamento del mercato delle TLC rispetto a quello IT che decresce con un tasso maggiore.

Partendo proprio da quest'ultimo, il calo complessivo indicato da Sirmi è del 4,9% per il trimestre considerato. La categoria di prodotti più in sofferenza è l'Hardware che registra un calo a doppia cifra (-12,7%) e dove, se si guarda alle previsioni di chiusura dell'anno, è atteso un calo pari al -8,4%, più significativo rispetto al -2,6% di fine 2014.

La componente dei prodotti Client, che pesa sulla parte hardware per oltre il 40% del valore, subisce un decremento di fatturato vicino al 23%, con un -11,2% dei desktop, contrapposto al -23,7% dei notebook. I tablet registrano addirittura un calo

ANDAMENTO MERCATO ICT IN ITALIA – Risultati III trimestre 2015

	IIIQ 2014		IIIQ 2015	
	Spesa End User	Variazione su anno precedente	Spesa End User	Variazione su anno precedente
	Milioni di Euro	%	Milioni di Euro	%
Hardware	1.421,4	-0,9%	1.241,5	-12,7%
Software	801,4	-1,7%	792,0	-1,2%
Servizi di sviluppo	856,5	-4,3%	828,3	-3,3%
Servizi di gestione	1.163,6	-0,2%	1.172,7	0,8%
Totale IT	4.242,9	-1,5%	4.034,5	-4,9%
TLC Fisso	3.453,3	-4,3%	3.430,0	-0,7%
TLC Mobile	4.849,8	-1,5%	4.832,0	-0,4%
Totale TLC	8.303,1	-2,7%	8.262,0	-0,5%
Totale ICT	12.546,0	-2,3%	12.296,5	-2,0%

Fonte: SIRMI SPA – Ottobre 2015

del -29%. La componente consumer risulta quella più penalizzata per tutte le tipologie di prodotti.

Registra invece un andamento positivo la componente dei Server a base Intel/AMD, con una crescita del fatturato del 14% circa, determinato, fa sapere Sirmi, da alcune importanti gare che hanno visto la delivery in questo trimestre, solitamente quello più debole dell'anno. Per contro, l'altra componente dei server, che vale circa la metà della prima, subisce un decremento di oltre il 20%. Lo Storage registra

invece un andamento in calo del 1,6%.

Il Software decresce nel trimestre rispetto all'hardware in modo più contenuto (-1,2%). Tra i Servizi, quelli di Sviluppo decrescono anno su anno del 3,3% mentre i Servizi di Gestione sono la sola voce rappresentata in questo mercato che chiude il trimestre con un trend positivo (+0,8%).

Per quanto riguarda il mercato delle TLC il calo complessivo registrato è pari dello 0,5% con un forte miglioramento rispetto allo stesso trimestre

del 2014 che registrava un calo anno su anno del 2,7%. Il recupero delle TLC è evidente anche nelle previsioni di fine anno, che proiettano un risultato di chiusura 2015 vicino al pareggio (-0,6%) che si confronta con il -3,7% del 2014.

In particolare Sirmi indica che la componente Mobile ha un trend vicino allo zero per effetto della ripresa degli investimenti in apparati mobili sia da parte dei Telco sia degli utenti; la componente del Fisso cala dello 0,7%.

P.S.

Le soluzioni di CA Technologies per la trasformazione digitale delle aziende

CA Technologies ha rilasciato nuove soluzioni e aggiornamenti per aiutare le imprese ad acquisire una maggiore agilità operativa, facilitando l'evoluzione, la crescita e la protezione del business aziendale nel contesto della cosiddetta Application Economy.

Con le nuove soluzioni sviluppate internamente e le tecnologie di recente acquisizione, CA mette a disposizione dei clienti funzionalità innovative per favorire il processo di trasformazione digitale.

Le nuove soluzioni sono adatte alle esigenze di aziende in diversi ambiti (DevOps, Agile Management e Security) e consentono di ottenere l'agilità operativa durante i percorsi di digitalizzazione.

In particolare, le soluzioni DevOps consentono, fa sapere la società, di instaurare una collaborazione efficace fra le funzioni Development (Dev) e Operations (Ops). CA Service Virtualization, ora disponibile via Microsoft Azure Marketplace, semplifica le fasi di sviluppo, simulazione e test delle applicazioni. Con CA API Management

è possibile abbreviare il time-to-value, accelerando il processo di sviluppo delle app con CA Live API Creator e CA Mobile App Services, che forniscono funzionalità importanti sotto forma di API e SDK.

La gamma comprende anche due nuove soluzioni di monitoraggio sviluppate secondo una logica organica: CA Virtual Network Assurance, che offre al team Operations IT che offrono garanzie sul fronte dell'infrastruttura dinamica di reti tradizionali e

virtuali di nuova generazione, e CA Unified Infrastructure Management for z Systems, una soluzione unificata di Infrastructure Management che fornisce in un'unica schermata il controllo sui servizi trasversali a sistemi mobili e mainframe.

Il portafoglio Agile Management di CA, invece, riunisce alcuni software e servizi selezionati tra le soluzioni offerte da CA e Rally (società che CA ha acquisito a luglio 2015) per mettere a disposizione

dei clienti una piattaforma tecnologica e didattica a supporto delle modalità di pianificazione ed esecuzione delle necessità di business. Le soluzioni basate su cloud di Rally e il coaching di pratiche impostate sul modello Agile sostengono la digitalizzazione delle aziende attraverso la riduzione del time-to-market e l'aumento della produttività.

«Non tutte le aziende si trovano al medesimo grado di avanzamento: alcune procedono spedite, mentre altre rimangono indietro. Incalzate dalle richieste pressanti di un mercato sempre più globale e competitivo, solo le aziende in grado di orientarsi fra i diversi sconvolgimenti tecnologici riusciranno a restare in piedi - ha dichiarato **Ayman Sayed**, Executive Vice President e Chief Product Officer di CA Technologies -. Crediamo fermamente nella possibilità di far leva sulle pratiche della metodologia Agile per accelerare il percorso di trasformazione digitale intrapreso dalle aziende».

P.S.

ARRIVA IL BLACK FRIDAY DI ESPRINET

Il distributore Esprinet ha lanciato per venerdì 27 novembre l'iniziativa 'Esprivillage Black Friday' indirizzata a tutti i clienti aderenti al programma EspriClub che potranno fare shopping e ricevere punti Extra (punti doppi, tripli e booster speciali da utilizzare come sconto in fattura a partire dal giorno seguente. Esprivillage Black Friday è una delle iniziative del programma di fidelizzazione EspriClub, lanciato nel novembre 2014 da Esprinet per offrire vantaggi agli operatori di settore che acquistano nei punti vendita del distributore. Il programma prevede inoltre che, fino al 29 dicembre 2015, acquistando i prodotti disponibili presso gli Esprivillage (ad esclusione dei brand Apple, Nilox e del reparto cancelleria), i clienti possono accumulare punti da scontare sugli acquisti dal giorno seguente ed entro il 30 dicembre 2015.

«Il Black Friday è una tradizione americana di sconti prenatalizi ma vogliamo portarlo anche in Italia nei nostri Cash&Carry. Vogliamo che venerdì 27 Novembre nei nostri Esprivillage diventi un giorno di shopping speciale dove i clienti possono accumulare molti più punti e quindi più sconti rispetto al solito. Il programma EspriClub è partito a fine 2014 e ha suscitato molto interesse sia nei nostri vendor partner sia nei nostri clienti. Per questo motivo l'iniziativa EspriClub continuerà anche nel 2016, anno in cui implementeremo ulteriori novità» ha commentato Christian Colombo, Cash&Carry Channel Manager di Esprinet Italia.

STRATEGIE

STRATIO È PARTNER TECNOLOGICO DI HUAWEI

Huawei ha assegnato a Stratio, società con sedi in USA e in Spagna, in qualità di 'Solution Partner Huawei' per le soluzioni Enterprise Data Center. Un Solution Partner Huawei è in grado di integrare i prodotti e le soluzioni Huawei con i suoi servizi, le sue tecnologie e offerte di consulenza. Stratio, in particolare, è stata certificato come 'Partner tecnologico', una delle tre categorie che compongono la classe dei Solution Partner, di cui fanno parte anche i Partner di servizio e i Partner di consulenza. Stratio ha ideato una piattaforma Big Data, utilizzando Apache Spark e integrando i database SQL e SQL distribuiti. Questo sistema è risultato meno complesso rispetto ad altre piattaforme, offrendo ai clienti il controllo sul software Big Data e consentendo di ottenere risposte rapide all'interrogazione dei dati. Grazie a questa certificazione, Stratio potrà implementare le proprie soluzioni Big Data e Analytics sul portafoglio di prodotti Server e Storage di Huawei. Le soluzioni congiunte Huawei e Stratio consentono ai clienti di avere una soluzione per

infrastrutture Big Data ottimizzata e di facile gestione.

MARKETING

MONCLICK INSERISCE LA RICERCA DEI PRODOTTI PER IL BUSINESS

Monclick, sito specializzato in vendita online di prodotti di informatica, elettronica di consumo, elettrodomestici e telefonia, ha reso disponibile un nuovo strumento per aiutare le aziende e i professionisti a trovare le soluzioni più adatte: la ricerca guidata di prodotti per il business, presente in homepage sotto al menù. Cliccando sul bottone della ricerca dedicata al business si accede a una sezione suddivisa per aree merceologiche che offre una vasta copertura di articoli professionali, a loro volta declinate nelle singole categorie di prodotto. I comparti disponibili sono: pc, notebook e tablet, stampanti e multifunzione, infrastrutture di rete, monitor e display. Scegliendo la categoria di interesse, il cliente viene invitato a rispondere ad alcune domande per la creazione di un elenco di prodotti adatti alle esigenze specifiche. Questo è stato possibile grazie all'expertise tecnica maturata e alle collaborazioni con i principali produttori del mercato.

STRATEGIE

SI AMPLIA LA PARTNERSHIP TRA ADP ITALIA E H&F

ADP Italia, società che offre soluzioni e servizi per l'HCM (human capital management), gestione HR, talent, payroll e compliance e H&F, ha siglato una nuova partnership strategica e tecnologica per offrire alle aziende servizi innovativi per la gestione dei processi HR. Con questa collaborazione ADP rafforza la strategia a supporto delle aziende che desiderano ridurre al minimo le complessità della gestione HCM, grazie all'offerta di suite complete e integrate di servizi in cloud e in outsourcing, gestite in modo globale. Unendo le rispettive competenze in ambito tecnologico, progettuale e di mercato, l'accordo consente di integrare con proattività ed elasticità la soluzione HCM con le necessità di innovazione. Gianluca Drudi Presidente e CEO H&F dichiara "Siamo molto soddisfatti per questo accordo che ci permette di completare un offering basato sull'eccellenza delle tecnologie ADP, di cui ci onoriamo di essere già partner di lunga data. L'evoluzione verso il cloud, e in generale l'outsourcing,

permetterà ai nostri clienti di migliorare performance, efficienza, know-how e competitività, focalizzandosi sui propri asset strategici».

TURNOVER

SERGIO MANIDI È DEPUTY GENERAL MANAGER DI EXCLUSIVE NETWORKS

Il distributore a valore Exclusive Networks Italia ha assegnato il ruolo di Deputy General Manager a Sergio Manidi che affianca il General Manager, Gian Silvio Galvani, nella direzione della società, supportando in particolare i dipartimenti marketing, sales, tecnici e BDM, nello sviluppo del business e nella definizione delle strategie di rafforzamento del mercato italiano. Insieme al team Exclusive Networks, si occuperà di portare avanti la mission del distributore, ovvero la creazione di valore tramite la ricerca e l'introduzione di tecnologie "disruptive", così come la proposta di un'ampia gamma di servizi per i partner. Manidi ha maturato un'esperienza di oltre vent'anni nel mercato della distribuzione IT, ricoprendo ruoli commerciali e posizioni di management.

