

## MITEL ANNUNCIA UN ROBUSTO PROGRAMMA DI CANALE

Voice Communication, Contact Center, Mobility, UCC, Cloud e Open Solution nel nuovo programma per i Partner, il tutto con risorse e supporto di qualità elevata. pag.7

## TALENTIA SOFTWARE: NUOVI PARTNER E CLOUD "LIBERO"

«Con il canale indiretto - racconta Marco Bossi, Managing Director di Talentia Software Italia - realizziamo attualmente circa il 55% del nostro fatturato, una incidenza destinata a salire nel prossimo futuro. Donde la decisione di migliorare i rapporti con i partner esistenti e di acquisirne di nuovi, per la commercializzazione delle nostre due attuali soluzioni, Talentia CPM e Talentia HCM». L'impegno a un sviluppo più strutturato e arricchito della rete dei partner mira a offrire loro maggiore visibilità e formazione, oltre che strumenti operativi, lasciando grande libertà



nella scelta delle soluzioni da offrire sul mercato: ossia licenze o cloud.

L'articolo completo a pag.3

## "DATA IS MONEY"

Come è possibile fare soldi reali utilizzando i Big Data e le Smart Analytics. Se ne è discusso in occasione di un evento organizzato da Information Builders, fornitore di software e servizi per queste applicazioni. pag.5



Capgemini premiata da JDA per l'eccellenza nel retail pag.7

Ricoh è "Partner dell'anno 2015" di Dell per l'Italia pag.9

Netcomm collabora con il Clusit per la sicurezza pag.9

Nuovo accordo per Tech Data e Kyocera Document Solutions pag.10

Le stampanti 3D Wasp da Cometa pag.10

Nuova alleanza tra Zucchetti Informatica, Var Group e Itaware per ampliare l'offerta pag.10

Maurizio Desiderio guida F5 Networks in Italia e Malta 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](http://www.fortinet.com)

# Talentia Software: nuovi partner e cloud "libero"

*La software house francese ha deciso di enfatizzare il ruolo dei partner creando un'apposita direzione per il loro coordinamento e sviluppo. E ciò in previsione di una espansione del canale*



Marco Bossi -  
Talentia Software

«Con il canale indiretto - racconta **Marco Bossi**, Managing Director di Talentia Software Italia - realizziamo attualmente circa il 55% del nostro fatturato, una incidenza destinata a salire nel prossimo futuro. Donde la decisione di migliorare i rapporti con i partner esistenti e di acquisirne di nuovi, per la commercializzazione delle nostre due attuali soluzioni, Talentia CPM, quella che ottimizza i processi di pianificazione finanziaria, e Talentia HCM, per le performance delle risorse umane. Per queste soluzioni esiste un grande mercato ancora da conquistare e riteniamo quindi corretto in un momento come questo dare impulso al canale, con una iniziativa specifica per la gestione dei partner, a livello di casa madre e di singole filiali». La società ha una presenza consolidata in Italia, grazie anche al centro di ricerca di Bari, dove si sviluppano le suite HCM per il mercato internazionale oltre a quello italiano: vi lavorano una cinquantina

di persone mentre il nucleo commerciale, una dozzina, si trova a Milano. Talentia, come ama ripetere Bossi, ha pochi partner ma molto qualificati. I principali: ADP, in ambito HCM, e Formula, in ambito CPM. L'impegno a un sviluppo più strutturato e arricchito della rete dei partner è quello di offrire loro maggiore visibilità e formazione, oltre che strumenti operativi, lasciando sia ai partner "distributori" sia a quelli "integratori", per usare la classificazione interna, la più grande libertà nella scelta delle soluzioni da offrire sul mercato: ossia licenze o cloud. E qui si innesta la seconda novità annunciata durante l'incontro dell'azienda transalpina con la stampa di settore: il cloud. Diversamente da altri vendor (è il caso di Microsoft per citare un nome), Talentia ha fatto una scelta precisa e opposta. «Anche se il cloud è strategico, dice Bossi, noi continueremo a vendere i nostri prodotti sia nella tradizionale modalità delle licenze, sia sulle nuvole, libertà come si diceva

prima riconosciuta anche ai nostri partner, e ciò per venire meglio incontro alle esigenze dei nostri 350 clienti circa, quasi tutte aziende di media e grande dimensione, tra cui un gruppo di una trentina di nomi quotati in Borsa. Inoltre manteniamo un filo diretto con i clienti strategici per meglio essere al corrente di intenzioni e esigenze dell'utenza». Però anche sul fronte del cloud ci sono delle novità significative, che differenziano l'offerta di Talentia da quella dei competitor, inclusi i due big (Sap e Oracle, ndr). Attualmente il cloud è stato scelto da un centinaio di clienti, un numero verosimilmente destinato a crescere in considerazione proprio della peculiarità dell'offerta. «Utilizziamo - spiega ancora il numero uno di Talentia in Italia - una piattaforma unica per tutte le soluzioni certificata a livello europeo. Nonostante siamo in ambito cloud le nostre soluzioni possono in qualche misura essere personalizzate e la piattaforma consente la gestione di più clienti, con

tutti i vantaggi che ne conseguono».

A proposito di cloud la società ha realizzato un sondaggio rilevando che il 75% delle aziende interpellate dispone almeno di una applicazione SaaS ma che solamente il 20% di esse ha una strategia per il cloud. Perché questa formula? Il 70% degli interpellati ha dichiarato di aspettarsi una riduzione dei costi (un classico dunque) e una implementazione più rapida.

Tra i nuovi clienti acquisiti durante l'anno si possono citare Sia (Società interbancaria italiana) che ha scelto HCM per gestire i suoi circa 2.000 dipendenti, e la Società Aeroporto di Catania, che in considerazione della prossima quotazione ha scelto di dotarsi di un sistema CPM. L'upgrade di questa suite alla versione Web è stato invece realizzato da Beretta Holding, che dal 2006 utilizza Talentia CPM. Ci sono le premesse per continuare a crescere e per assumere nuove figure professionali.

**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



# "Data is Money"

*Come è possibile fare soldi reali utilizzando i Big Data e le Smart Analytics. Se ne è discusso in occasione di un evento organizzato da Information Builders, fornitore di software e servizi per queste applicazioni*



Innanzitutto cosa intendere per Big Data? Nella definizione adottata da **Alessandro Rezzani**, Senior Consultant BI Data Mining e docente Bocconi su queste tematiche, sotto questo termine ricadono tipicamente due categorie di dati: quelli non strutturati, difficili da analizzare con un database relazionale, e quelli non analizzabili su una sola macchina o che non conviene analizzare con le tecnologie tradizionali. Sono dati che in genere presentano tre caratteristiche: volumi elevati, grande varietà e estrema velocità con cui sono prodotti. Da dove arrivano questi dati? Le fonti sono le più disparate ma in genere sono cinque i punti di generazione: sistemi tradizionali (Crm e Erp), Web 2.0, Internet of Things, Dcs (Distributed control system) e, per i dati finanziari, i sistemi di high frequency trading.

«Ovviamente non basta disporre di tanti dati per creare del valore - osserva Rezzani -. Un aspetto da considerare con molta attenzione è quello della

data quality, che di norma è una forte criticità e quindi va valutata attentamente. In compenso le opportunità sono altrettanto stimolanti. La loro natura è duplice: di business (nuovi modelli e conseguenti vantaggi competitivi) e di finanza (incremento dei ricavi e riduzione dei costi come effetto dei maggiori vantaggi competitivi). A fronte ci deve essere un investimento nelle tecnologie abilitanti: piattaforme Hw e Sw e, in linea di massima, skills. Gli strumenti predittivi sono ovviamente parte degli asset tecnologici».

Ovviamente la domanda clou è: come si crea valore e quindi si implementano servizi per estrarre valore dai dati così resi disponibili ed elaborati? Al riguardo Rezzani individua almeno cinque opportunità:

- Cross selling: storia degli acquisti, campagne promozionali e di vendita. Proposte mirate, etc
- Location based marketing: messaggi pubblicitari in base alla location, dati geografici, etc
- Crm dati geografici,

sociale e anagrafici, ad esempio per info sul churn dei clienti che come noto rappresentano il maggior patrimonio di una azienda

- Fraud detection: per esempio individuazione utilizzi fraudolenti delle carte di credito e delle frodi assicurative

- Rilevazione di guasti a impianti industriali e ambientali.

Come avviene il processo di analisi? «I passi fondamentali - spiega questo esperto - sono quattro: generation data, ingestion degli stessi, loro memorizzazione e infine analisi degli stessi fino al 'get insight', ossia l'ottenimento dell'idea di business. Il mercato offre tutti gli strumenti hardware e software necessari. Una menzione particolare direi che merita Hadoop, un sistema di calcolo distribuito basato su open source, fault tolerant e scalabile che si è dimostrato molto utile in queste operazioni. Non si tratta di un vero e proprio software bensì di un ecosistema di Sw in cui sono presenti anche strumenti di analytics, di

data services e così via. Per le aziende l'impegno è di passare da un'architettura tradizionale di Business Intelligence ad una nuova architettura dati che abbracci anche fonti emergenti in aggiunta a quelle esistenti».

In questo contesto si inserisce l'offerta di Information Builders, una azienda di New York con 1600 dipendenti e circa 9000 clienti diretti (gli utenti dei suoi prodotti sono milioni), che offre tre linee di prodotti per la gestione dei Big Data: BI e analytics (WebFocus), Data integration (iWay e Data integraty (iWay Data Quality e relativo sistema di management). Più servizi professionali e di formazione. Aspetto saliente della sua offerta è quello di fornire soluzioni Self Service, ovvero basate su InfoApps di relativo facile apprendimento, così da dare significato e contenuto all'espressione "intelligence for everyone" (vedere intervista a **Massimiliano Crocetti**, Senior PreSales di Information Builders.

**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.



# Mitel annuncia un robusto programma di canale

*Voice Communication, Contact Center, Mobility, UCC, Cloud e Open Solution nel nuovo programma per i Partner, il tutto con risorse e supporto di qualità elevata*

Per rafforzare ed espandere la propria posizione sul mercato, Mitel, azienda di primo piano a livello mondiale nelle Business Communication in real-time, cloud e mobile, ha dato il via ad un robusto Partner Program, con l'obiettivo di garantire un canale selezionato e contraddistinto dal massimo livello possibile di qualità nell'area tecnica, di vendita e nei servizi.

«Con questo programma offriamo ad aziende qualificate la possibilità di conseguire la certificazione di Partner Mitel relativa alle nostre soluzioni e versioni più recenti, così da offrire ai clienti un supporto di qualità e soluzioni capaci di fare la differenza a vantaggio delle aziende», ha dichiarato **Fabio Pettinari**, Country Marketing Director di Mitel Italia.

Il Partner Program è concepito per fornire competenze qualificate, risorse appropriate e supporto di qualità in modo da creare partner solidi, con un significativo fatturato, a

cui i clienti possano affidarsi sicuri sotto l'aspetto tecnologico, sistemistico e finanziario.

C'è però il rovescio della medaglia. A fronte di quanto fornito da Mitel ai partner viene chiesto di soddisfare alcuni requisiti e di conseguire un livello di certificazioni tecniche e di vendita appropriato. In particolare, sono quattro le certificazioni disponibili: Authorized, Silver, Gold e Platinum dove l'ultima è la più completa.

A fronte dell'impegno richiesto Mitel, da parte sua, si impegna a favorire il successo dei partner mettendo a disposizione una vasta gamma di programmi di formazione volti a creare competenze che consentano di diventare consulenti di fiducia per i clienti. Da qui la possibilità di scegliere diversi percorsi, pensati per sviluppare competenze in specifiche aree tecnologiche: Voice Communications, Contact Center, Mobility, UC

& Collaboration, Cloud e Open Solutions. Con i più recenti sviluppi della tecnologia in aree come Contact Center, Cloud, comunicazione Hosted e Comunicazione Unificata, è fondamentale, evidenzia Mitel, avere la garanzia che tutti i partner a cui i clienti si rivolgono dispongano di esperienza, competenza e soprattutto certificazioni adeguate e, grazie al programma avviato Mitel intende offrire questa garanzia.

Il Partner Program di Mitel fornisce numerose risorse e il supporto per svariate aree, dal marketing alle vendite fino allo sviluppo tecnico completo. Peraltro, evidenzia la società, i partner di canale possono progredire nei livelli del programma e combinare formazione tecnica e di vendita, soddisfazione del cliente e coinvolgimento aziendale, aggiungendo, quando servono, nuove tecnologie alla propria offerta in base all'evolvere del mercato e della propria attività. **Giuseppe Saccardi**

## CAPGEMINI PREMIATA DA JDA PER L'ECCELLENZA NEL RETAIL

Capgemini, specializzata in servizi di consulenza, tecnologia e outsourcing è stata premiata con il JDA Alliance Leadership Award 2015 for Retail Excellence EMEA che rappresenta il riconoscimento per il contributo apportato in ambito retail e nella collaborazione con JDA.

L'Alliance Leadership Awards premia le soluzioni JDA e i service provider in Europa, Medio Oriente e Africa, che hanno saputo migliorare le performance, l'innovazione e il ritorno sugli investimenti dei clienti utilizzando soluzioni JDA per la supply chain, la pianificazione della produzione, le vendite al dettaglio, così come le attività sul punto vendita e category management.

Capgemini e JDA condividono una partnership per il supporto di progetti a livello mondiale con le proprie competenze di delivery globali, tra cui Rightshore, i centri di eccellenza e Crescent. I framework di Capgemini e le metodologie di implementazione per le soluzioni di JDA possono essere personalizzate per aziende di ogni dimensione, e si basano sull'esperienza di Capgemini in settori quali i beni di consumo, il retail e il manufacturing.



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

## Ricoh è "Partner dell'anno 2015" di Dell per l'Italia



Adolfo Dell'Erba (a sinistra)  
e Alberto Giacometti

In occasione della conferenza annuale EMEA PartnerDirect Solutions di Dell che si è svolta a Vienna e ha visto la partecipazione di oltre 500 partner e distributori provenienti da 60 diversi paesi, Ricoh Italia ha ricevuto il titolo italiano di "Partner dell'anno 2015".

Ricoh Italia, Premier Partner di Dell, ha ottenuto il riconoscimento in virtù dei risultati raggiunti, della crescita conseguita e delle competenze dimostrate nell'erogare soluzioni e servizi basati su tecnologie Dell.

Uno dei principali motivi del riconoscimento è la solida competenza tecnica acquisita. Negli ultimi due anni il team vendita e prevendita di Ricoh Italia ha completato circa 300 certificazioni singole Dell in ambiti che spaziano dal cloud computing allo storage, dai server al software.

La conoscenza approfondita delle tecnologie, unita alla capacità di analisi, implementazione e integrazione di soluzioni informatiche evolute, hanno posto Ricoh Italia, ha osservato la

società, come un punto di riferimento nel mercato dei Servizi IT.

Il premio è stato ritirato da **Alberto Giacometti**, Head of IT Services di Ricoh Italia, che ha commentato: «In questi anni Ricoh Italia e Dell hanno lavorato in squadra per rispondere al meglio alle esigenze del mercato e portare innovazione nelle aziende. Il riconoscimento ricevuto conferma il valore di questa partnership strategica e la capacità di Ricoh di progettare e sviluppare infrastrutture IT anche

complesse e di erogare servizi avanzati». «Sono molto soddisfatto dell'attività svolta congiuntamente. Durante questo ultimo anno Ricoh Italia è cresciuta con noi non solo in termini di fatturato ma anche in termini di competenze su un vasto spettro delle soluzioni Dell. Sono certo che questo riconoscimento sia solo la prima tappa di un percorso ricco di successi per entrambe le società», ha aggiunto **Adolfo Dell'Erba**, Channel e Mid Market Director di Dell Italia.

## Netcomm collabora con il Clusit per la sicurezza

L'e-commerce è un settore in crescita in grado di supportare il business delle aziende che grazie al Web possono espandere il bacino di vendita e raggiungere un numero maggiore di clienti. Tuttavia la rete espone gli utenti/consumatori a dei rischi legati al crimine informatico ed è per questo che il Consorzio del Commercio Elettronico Italiano, Netcomm e Clusit, l'Associazione Italiana per la Sicurezza Informatica, hanno siglato un accordo con l'obiettivo di unire le conoscenze e le competenze maturate nei

rispettivi ambiti per diffondere una cultura della sicurezza nell'e-commerce.

La collaborazione prevede il supporto indirizzato a tutti quei soggetti interessati a diversi livelli (istituzionale, culturale/formativo ed operativo) a rendere sicure le transazioni online, la protezione dei dati personali dei consumatori e più in generale per la sicurezza delle

informazioni, dei siti Web e dell'intero sistema del commercio elettronico italiano. L'intesa prevede nel corso del 2016 la costituzione di un Osservatorio Clusit/Netcomm sulla sicurezza dell'e-commerce nel nostro Paese insieme a una guida dedicata ai consumatori. Oltre al rapporto annuale si produrranno materiali formativi e informativi, con un primo

contributo di Netcomm nel rapporto Clusit 2016 sulla sicurezza ICT in Italia. **Paolo Giudice**, Segretario Generale di Clusit commenta: «Sono molto contento dell'accordo con Netcomm, con cui già a partire dall'inizio 2016 porteremo avanti una serie di iniziative a favore degli operatori del settore, delle aziende e dei consumatori».

## ACCORDI

### NUOVO ACCORDO PER TECH DATA E KYOCERA DOCUMENT SOLUTIONS

Tech Data Italia ha siglato un nuovo accordo di distribuzione per la gamma di stampanti e consumabili di Kyocera Document Solutions Italia, società attiva nel settore della stampa e delle soluzioni documentali per l'ufficio. Tech Data sta portando avanti la strategia di espansione della nuova divisione dedicata al Printing and Imaging Solutions. Con il nuovo accordo "espandiamo ulteriormente il nostro portfolio inserendo un'azienda leader nel settore della stampa, i cui prodotti sono riconosciuti per l'efficienza, l'affidabilità e la versatilità, in grado di soddisfare le esigenze dei differenti settori di mercato" ha commentato Jose Dias, Broadline Marketing Director di Tech Data Italia. Aggiunge Arturo Pea, Direttore Commerciale di Kyocera Document Solutions Italia S.p.a.: «La collaborazione con Tech Data nasce propriamente dalla condivisione di valori aziendali comuni, quali l'attenzione al cliente, il lavoro di squadra e la creazione di valore, per il raggiungimento di traguardi di business ambiziosi. Grazie a questo

accordo, raggiungeremo nuove utenze, cogliendo tutte le potenzialità del know-how consolidato di Tech Data e della sua presenza capillare sul territorio italiano».

## ACCORDI

### LE STAMPANTI 3D WASP DA COMETA

Il distributore Cometa ha siglato un nuovo accordo per la distribuzione delle stampanti 3D Wasp, azienda italiana che fonda le proprie radici nel mondo dell'open-source e che produce soluzioni di stampa professionali. Grazie alla partnership Cometa aggiunge al proprio catalogo le stampanti 3D della linea Delta, una serie di soluzioni professionali con elevate performance tecnologiche, grazie ad una velocità di stampa massima di 600 mm/s. Il modello Delta 20x40 offre un'area di stampa massima fino a 200 mm di diametro per 400 mm di altezza e rappresenta una soluzione ottimale per la prototipazione rapida di piccoli oggetti. La DeltaWasp 60x100, invece, offre un'area di stampa che arriva fino a 600 mm di diametro per 1.000 mm di altezza, una soluzione che può soddisfare le esigenze di alcune categorie professionali tra cui

designer, architetti, studi di progettazione e aziende. I materiali utilizzabili con queste soluzioni sono diversi e comprendono il PLA, l'ABS, il nylon, i polimeri elastici, il polistirene e il Laywood.

## STRATEGIE

### NUOVA ALLEANZA TRA ZUCCHETTI INFORMATICA, VAR GROUP E ITALWARE PER AMPLIARE L'OFFERTA

Mettere a fattor comune le competenze, l'esperienza e la presenza sul mercato rappresenta una strategia efficace nel settore ICT. Per questo Zucchetti Informatica, società del Gruppo Zucchetti focalizzata nella fornitura di prodotti e servizi alle infrastrutture IT, ha stretto una partnership industriale e societaria di lungo periodo con due importanti player del settore ICT, Var Group e Italware. La prima si posiziona come partner per l'innovazione delle imprese, grazie alla capacità di integrazione supportata dal lavoro dei centri di competenza che operano in team, mentre Italware è un system integrator attivo nella fornitura di prodotti e servizi indirizzati ai Large Account. Le due società entrano a far parte della compagine societaria di Zucchetti Informatica con una quota del 25% ciascuno, per un totale del

50%. L'accordo consente di creare una nuova sinergia e un'efficace integrazione a sostegno del business.

## TURNOVER

### MAURIZIO DESIDERIO GUIDA F5 NETWORKS IN ITALIA E MALTA

F5 Networks, specializzata nell'application delivery networking, ha nominato Maurizio Desiderio Country Manager per l'Italia e Malta con il ruolo di definire la strategia nella Region per espandere ulteriormente il business dell'azienda, in particolare nelle aree della security, dell'application delivery e del deployment delle applicazioni cloud. Il manager ha alle spalle 25 anni di esperienza nel mercato IT, con ruoli di crescente responsabilità nelle vendite e nel business. «Siamo molto contenti di avere con noi Maurizio, un manager con una grande esperienza nello sviluppo del business, nelle vendite e nella gestione del canale. Grazie alle sue capacità, continueremo a far crescere il business di F5 Networks" ha commentato Diego Arrabal, VP Southern Europe and Middle East di F5 Networks.





# 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