

DATAcore MIGLIORA PREZZO/ PRESTAZIONI NELLO STORAGE

Storage enterprise e carichi di lavoro girano sulla stessa piattaforma a 8 centesimi di dollaro per SPC-1 IOPS e con tempi di risposta velocissimi.

pag.7



EXCLUSIVE NETWORKS SVILUPPA I BUSINESS INNOVATIVI

Dopo la fusione, si tratta di far leva sul business tradizionale di Sidin e di Exclusive, mettendo a fattore comune le eccellenze per crescere. È sostanzialmente questo il percorso che attende Sergio Manidi, Deputy General Manager di Exclusive Networks Italia, destinato a prendere le redini della nuova realtà nel prossimo futuro, affiancando Gian Silvio Galvani, attuale General Manager e storico fondatore di Sidin.

«Ci sono importanti margini di crescita, soprattutto considerando il potenziale del business "disruptive", proposto tipicamente



con il modello Exclusive, che può sfruttare la complementarità con l'offerta già di Sidin», ci dichiara Manidi.

L'articolo completo a pag.3

NEL 2016 CRIMINALI INFORMATICI SEMPRE PIÙ CATTIVI

Estorsioni, danni fisici, 20 milioni di app maligne: questi gli elementi di spicco nelle previsioni sulle minacce nel 2016 secondo gli esperti dei Trend Labs.

pag.4



n° 165

mercoledì 13.01.2016

Ricoh tra i leader nei
Managed Print Services

pag.7

Centro Computer in
crescita nel 2015

pag.9

Cisco e Philips si
alleano per il mercato
dell'illuminazione

pag.9

NetApp si compra
SolidFire

pag.10

Lutech investe
nell'Internet of Thing con
Soltec

pag.10

Corvallis compra il
43% della startup
modeFinance

pag.10

Giro di poltrone ai vertici
di IBM Italia

pag.10

**FINALMENTE
UN PARTNER,
CON CUI FARE
BUSINESS E'
UN PIACERE**

SCOPRI I PERCHE' DI UN VENDOR CHE CREDE NEL CANALE

Non sei un po' stufo di basse marginalità, progetti soffiati via, assistenza tecnica inesistente? Scopri anche tu il mondo G DATA!

Sviluppato per garantire la massima soddisfazione dei propri rivenditori, il Partner Program G DATA favorisce l'instaurarsi di partnership durature. Tutti i partner G DATA beneficiano di vantaggi e opportunità crescenti.

G DATA, **SEMPLICEMENTE AL SICURO**



**SIMPLY
SECURE**

WWW.GDATA.IT

Exclusive Networks sviluppa i business innovativi

Il Deputy General Manager, Sergio Manidi, ci illustra i prossimi passi del "SuperVAD", che si propone come acceleratore di business, con competenze tecniche e commerciali su soluzioni di ultima generazione



Sergio Manidi - Exclusive Networks

Dopo la fusione, si tratta di far leva sul business tradizionale di Sidin e di Exclusive, mettendo a fattore comune le eccellenze per crescere. È sostanzialmente questo il percorso che attende **Sergio Manidi**, Deputy General Manager di Exclusive Networks Italia, destinato a prendere le redini della nuova realtà nel prossimo futuro, affiancando **Gian Silvio Galvani**, attuale General Manager e storico fondatore di Sidin.

«Ci sono importanti margini di crescita, soprattutto considerando il potenziale del business "disruptive", proposto tipicamente con il modello Exclusive, che può sfruttare la complementarietà con l'offerta già di Sidin», ci dichiara Manidi, specificando: «Non si tratta di fare scouting, scommettendo su startup o soluzioni sconosciute, ma, al contrario, di investire in tecnologie già affermate in altri paesi, dove hanno dimostrato le loro capacità e aiutato i rivenditori a crescere proponendo soluzioni avanzate». Compito di Exclusive è di

"provare" tali tecnologie, presentandole a una selezione di partner per «capire insieme a loro come proporre sul mercato italiano, quali possano essere i corretti interlocutori, perché non è detto che siano gli stessi con cui si lavora all'estero, né che siano gli stessi i mercati», spiega Manidi. Sussiste poi un'opera di validazione del partner tecnologico, che deve dare garanzia non solo di affidabilità, ma anche di «continuità dal punto di vista degli investimenti, di strategie e non solo a livello aziendale ma anche di penetrazione di mercato e attività a supporto». In generale si tratta di tecnologie innovative, che vanno cavalcate in una fase in cui non sono ancora diventate "commodity", consentendo quindi di lavorare con marginalità più che accettabili. È in questo momento che per Exclusive è più semplice esprimere un valore, «perché quando il canale possiede già tutte le competenze può al massimo riconoscere l'importanza delle componenti logistica

e finanziaria», sottolinea il deputy manager.

Per sfruttare i vantaggi di questa strategia, che porterà alla costituzione di «un portafoglio più completo, complementare ed omogeneo, creando grandi margini di crescita», aggiunge Manidi, l'azienda è destinata a cambiare assetto nei prossimi mesi, sempre costruendo sui quattro pilastri comuni a livello globale: distribuzione, distribuzione a valore, itec, l'azienda del gruppo focalizzata su logistica e servizi di supporto, e BigTech, specialista nella data center transformation e nei Big Data.

Il deputy manager ha potuto dirci poco, invece, sul fronte del cloud. «Il cloud è uno degli scenari d'offerta su cui operiamo. Ci sono nuovi progetti in via di sviluppo ma si concretizzeranno nel corso dell'anno». Manidi, però, concorda che questo è uno scenario in cui il distributore può fare poco «anche se è una piccola fetta del business ed è un mercato ancora agli inizi, forse per un problema culturale: in Italia è più in generale in

Sud Europa, quando si fa un investimento, si vuole avere la percezione di un qualcosa di fisico. Vale sia per il rivenditore sia per il cliente finale». Il portfolio è quindi già abbastanza ampio e «comprende non solo ferro e software, ma anche tutta la parte tecnica che noi abbiamo sviluppato e su cui stiamo puntando molto. Una parte di academy che è a sostegno del canale», precisa Manidi, aggiungendo: «Molti nostri clienti, system integrator ma anche semplicemente Var, sono sempre più coinvolti in progetti di respiro ampio, magari a livello europeo, e noi vogliamo aiutarli con attività di formazione, supporto, assistenza». Per realizzare la crescita desiderata, tenuto conto che il 2015 si stima chiuderà con un fatturato in aumento ben del 30% circa, la nuova Exclusive intende far crescere il reparto tecnico, che si occupa di training, pre e post vendita (oggi 6 persone) e accrescere la forza vendita per presidiare meglio il territorio.

Gaetano Di Blasio

Nel 2016 criminali informatici sempre più cattivi

Estorsioni, danni fisici, 20 milioni di app maligne: questi gli elementi di spicco nelle previsioni sulle minacce nel 2016 secondo gli esperti dei Trend Labs

Gli esperti di Trend Micro hanno realizzato il report "Previsioni sulla sicurezza per il 2016". Si tratta di macro tendenze che caratterizzeranno le problematiche sulla protezione dei dati nel nuovo anno e che sono state spunto per una serie di interessanti riflessioni durante il Trend Micro Security Barcamp svoltosi a Milano alla presenza della stampa.

Gastone Nencini, Country Manager di Trend Micro Italia, è stato affiancato da esperti di mercato ed esponenti di aziende di primo piano: **Donato Cecomancini**, Sales Operation and Sales Consultant Director di Fujitsu Italia, **Francesco Traficante**, Data Protection Officer & Privacy Consultant, Founder e CEO di Microell, **Vincenzo De Lisi**, CIO di Sirti, **Daide Maria Rossi**, Partner di Spike Reply e **Rodolfo Rotondo**, Business Solution Strategist di VMware, con la moderazione di **Enrico Pagliarini**, giornalista di Radio 24.

A dare il via ai lavori, **Carla Targa**, Marketing & Communication Manager di Trend Micro Italia: «I Trend Labs, oltre alla ricerca e sviluppo, elaborano anche studi, che hanno anche lo scopo di diffondere la cultura sulla sicurezza. Una necessità, come ha sottolineato recentemente anche Tim Cook (Ceo di Apple), in un'epoca in cui sempre più condividiamo dati sui social, navighiamo con device mobili, esponendo a pericoli la nostra privacy». Se, da un lato, l'aumento di consapevolezza sui rischi online renderà più efficaci le politiche di protezione dei dati, dall'altro, per la paura di perdere i dati gli utenti finali diventeranno più vulnerabili ai ricatti online.

Gastone Nencini, infatti, commentando le previsioni degli esperti Trend Micro per il 2016, sottolinea l'efficacia già ottenuta con i cryptoware e i ramsonware in generale: «Nel 2016 si registrerà una crescita delle estorsioni online,



Da sinistra: Gastone Nencini, Rodolfo Rotondo, Vincenzo De Lisi, Daide Maria Rossi

anche su mobile. Già è avvenuto "adescando" le vittime con pubblicità falsa di noti retailer italiani».

Le minacce in tal senso diventeranno sempre più sofisticate, ma questa volta non dal punto di vista tecnologico, bensì psicologico: «I cybercriminali hanno creato gruppi di ricerca con psicologi che li aiutano a comprendere le dinamiche per sfruttare i punti deboli degli utenti».

Internet of Things

Viene da pensare che la sicurezza informatica

incontri quella fisica su un piano criminale "antico". Di fatto Ci sono stati casi di suicidio istigato dall'estorsione online, ma il proliferare di dispositivi "smart", cioè collegati a Internet e quindi hackerabili, apre scenari ancora più vasti: «C'è chi ha montato una pistola su un drone progettato per il mondo consumer», spiega ancora Nencini, accennando ai potenziali danni fisici, anche alle persone, che può comportare la manipolazione informatica di sistemi industriali,

dalla metropolitana senza autista agli SCADA, alle diverse declinazioni dell'industry 4.0.

È il più ampio tema dell'Internet of Things, che preoccupa molti, nel quale stanno confluendo tante tecnologie. Qui la sicurezza deve essere preventiva in un framework che permetta anche di correggere e risolvere le vulnerabilità e le imperfezioni di progettazione, come evidenzia Davide Maria Rossi.

Su questo fronte, una testimonianza arriva anche da De Lisi, che racconta quanto alta sia l'attenzione alla sicurezza in Sirti che da qualche anno spinge sull'acceleratore per la mobility nei processi sul campo, ma sottolinea la necessità rispondere al business, che non tollera aggravii procedurali, per esempio nella gestione delle password.

De Lisi, in particolare, sottolinea l'importanza di andare oltre la sicurezza fisica, che invece resta ancora la priorità per molte aziende.

PREVISIONI PER IL 2016

Il 2016 sarà l'anno delle estorsioni online. Più che i tecnici, i gruppi di cyber criminali, con la collaborazione di psicologi professionisti, sfrutteranno la paura come componente chiave del loro piano criminale, già dimostratasi un'arma efficace con il ransomware, i police trojan e i cryptoransomware.

Con la crescita (67% all'anno fino al 2019, secondo Gartner) dei dispositivi smart connessi a Internet (dall'elettronica a bordo delle auto ai baby monitor, dalle smart Tv ai sistemi per la domotica) cresce la probabilità che un guasto di tali device di fascia consumer causi un danno fisico. Potrà dipendere dall'inaffidabilità del dispositivo o della connessione, potrebbe essere un malfunzionamento, dovuto ad hacking o a un uso scorretto dei dispositivi

Minacce nel mobile: la Cina porterà la crescita delle minacce informatiche mobili a 20 milioni entro la fine del 2016. A livello mondiale, verranno presi di mira i metodi di pagamento mobili. Secondo alcune relazioni, in Cina 3 app su 4 sono malware. Google, invece, ha pubblicato un rapporto che riferisce che meno dell'1% delle app che si trovano su Google Play Store sono potenzialmente dannose. I dati di Trend Micro confermano sostanzialmente questi rapporti: 13% delle app presenti nei mercati cinesi è dannosa, 0,16% di app su Google Play dannose. Le minacce informatiche mobili in Cina si prevede raggiungano i 20 milioni entro la fine del 2016.

Anche a seguito della nuova direttiva Ue sulla protezione dei dati, la prevista figura del Responsabile della protezione dei dati/Responsabile della sicurezza informatica sarà essenziale per garantire l'integrità dei dati e la conformità alle regole e alle normative dei paesi in cui questi sono archiviati. Ciononostante, meno del 50% delle aziende disporrà di queste figure entro la fine del 2016. In un sondaggio, il 22,8% degli intervistati ha ammesso di non conoscere affatto la legge e il 50% ha affermato che non era in programma alcuna revisione dei criteri in linea con la nuova normativa.

Tuttavia, l'attenzione imposta sulla protezione dei dati aprirà la strada a un significativo salto di qualità nella mentalità e nella strategia aziendale contro gli attacchi informatici

La legislazione sul crimine informatico compirà notevoli passi in avanti e diventerà un movimento realmente globale.

Le organizzazioni che combattono il crimine informatico stanno riscuotendo successi crescenti e l'orientamento mostrato dalle amministrazioni pubbliche fa ritenere che sarà possibile essere più reattivi agli attacchi informatici.

Anche la cooperazione e le partnership prospereranno, come dimostrano le operazioni coordinate di Trend Micro, INTERPOL, Cyber Defense Institute e di altre aziende di sicurezza che hanno portato allo smantellamento del botnet SIMDA in aprile. Le cooperazioni internazionali faciliteranno la rimozione o la messa in luce dei forum sommersi.

Identità digitale

In altre parole, il controllo degli accessi è spesso fermo ai tornelli d'ingresso, mentre l'identity management digitale è trascurata. È un aspetto fondamentale, soprattutto perché proprio l'ID digitale è il principale obiettivo dei cybercriminali, che possono utilizzarla per gli scopi più vari, come acquistare un POS senza essere rintracciati e usarlo per scansionare carte di credito contactless nei luoghi affollati.

Un contributo alla sensibilizzazione potrebbe arrivare dalle nuove normative. Lo stesso Rossi ci assicura che il lavoro sullo Spid (Sistema Pubblico Identità Digitale) sta proseguendo, forse non abbastanza velocemente, ma più rapidamente di quanto si possa pensare.

Trafficante, da parte sua, fa un rapido punto sulle normative prossime al varo da parte del Parlamento Europeo, in cui un elemento centrale è l'istituzione del Data Protection Officer.

Gaetano Di Blasio

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.



DataCore migliora prezzo/prestazioni nello storage

Storage enterprise e carichi di lavoro girano sulla stessa piattaforma a 8 centesimi di dollaro per SPC-1 IOPS e con tempi di risposta velocissimi



George Teixeira - DataCore

DataCore ha annunciato di avere fatto registrare un nuovo record mondiale nel rapporto prezzo/prestazioni utilizzando il benchmark per lo storage indipendente: l'SPC-1 dello Storage Performance Council.

Il risultato, ha evidenziato il suo CEO George Teixeira, è stato ottenuto grazie soprattutto alle elevate capacità del suo software per l'I/O parallelo, che sfrutta la potenza inutilizzata dei processori multi-core. In pratica, il risultato ottenuto da DataCore nell'SPC-1 Price-Performance è di 0,08 dollari statunitensi per ogni SPC-1 IOPS, cosa che pone la società come leader dell'SPC-1 Price-Performance.

DataCore ha certificato i suoi risultati su un Lenovo System x3650 M5 multi-core con ingombro di 2U, dotato di processori Intel Xeon della serie E5-2600 v3 e di un mix di storage flash SSD e a disco. Sulla stessa piattaforma, ha dichiarato la società,

DataCore ha registrato i tempi di risposta più veloci di sempre, anche rispetto alle molte batterie all-flash e ai sistemi multi-milionari di altri marchi di cui sono noti i risultati SPC-1.

I risultati nel rapporto prezzo/prestazioni sono stati ottenuti su una soluzione

iper-convergente capace di soddisfare sia i requisiti dello storage di livello enterprise sia quelli legati agli impegnativi database e ai carichi di lavoro tipici delle applicazioni di elaborazione delle transazioni. Il tutto funzionante contemporaneamente sulla stessa

piattaforma. I sistemi iper-convergenti, ritiene DataCore, devono dimostrare di saper gestire in modo economicamente conveniente tanto lo storage di livello enterprise quanto i carichi di lavoro applicativi.

Al contrario dei risultati SPC-1 calcolati solo sui sistemi di storage esterno, escludendo quindi i server utilizzati per generare il carico, il risultato di DataCore di 0,08 dollari per SPC-1 IOPS comprende il costo per la generazione del carico di lavoro, e quindi si riferisce al costo complessivo e ai requisiti globali per far funzionare l'applicazione aziendale.

Per il test, DataCore ha utilizzato un sistema iper-convergente pronto all'uso rivolto all'OLTP di livello enterprise e alle applicazioni database sensibili ai tempi di latenza. La soluzione ha fatto registrare 459.290,87 SPC-1 IOPS, con un costo totale per l'hardware, il software e tre anni di supporto pari a 38.400,29 dollari USA.

Giuseppe Saccardi

RICOH TRA I LEADER NEI MANAGED PRINT SERVICES

Quest'anno il Magic Quadrant include i Managed Print Services (MPS), che Gartner definisce come servizi gestiti volti a ottimizzare i processi documentali nelle aziende per raggiungere obiettivi predefiniti, e i Managed Content Services (MCS) che – evidenzia la società di analisi – razionalizzano, semplificano e ottimizzano le comunicazioni delle aziende grazie a software e servizi di consulenza e di implementazione.

Con i Managed Print Services proposti da Ricoh per le organizzazioni, osserva la società, risulta più semplice creare, trasformare e gestire le informazioni. A questi Ricoh affianca anche Managed Content Services per l'ottimizzazione e l'automazione dei processi di business. I progetti sono infatti usualmente preceduti da una fase di analisi delle esigenze per capire in che modo un'azienda gestisce le informazioni e i processi di business, con l'obiettivo di aumentare l'efficienza dei workflow e sollevare il reparto IT dalla governance delle tecnologie.

Molti fornitori di MPS, ha osservato la società, si focalizzano in particolar modo sugli aspetti che riguardano la gestione dei dispositivi di stampa, mentre i Managed Services di Ricoh vanno oltre e comprendono una strategia molto ampia per la gestione delle informazioni. I Managed Services si basano su un modello flessibile e strutturato in cinque fasi: analisi, miglioramento, trasformazione, ottimizzazione e gestione del servizio. L'approccio si propone di migliorare l'ottimizzazione e l'automazione dei processi di business, si focalizza sulle esigenze dell'azienda e prevede metodologie di change management per facilitare la gestione dei cambiamenti organizzativi.



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

Centro Computer in crescita nel 2015

Centro Computer, fornitore di tecnologia e di servizi, ha registrato una crescita positiva del fatturato nei primi undici mesi del 2015 raggiungendo 34 milioni di euro per un incremento dell'11% rispetto allo stesso periodo del 2014. Un andamento positivo che ha coinvolto le diverse aree in cui la società è specializzata tra cui soluzioni cloud, networking, print management, Unified Communications e digital signage. In particolare, i segmenti che hanno ottenuto maggiore successo sono stati quello

del networking e sicurezza, (con una crescita del 52%), del digital signage (+28%), e delle Unified Communications (+250%). Degno di nota anche l'incremento nel fatturato legato al settore dei servizi, con un risultato di crescita pari al 16% sul totale.

I servizi hanno un ruolo importante nella strategia commerciale della società in quanto offrono il supporto che i clienti necessitano per lo sviluppo di progetti innovativi. Centro Computer ha creato cinque team specializzati sui servizi a valore, coordinati

da Roberta Pareschi, sulle aree del cloud, software defined data center, networking e sicurezza, unified communications e managed service provider. Grazie alla collaborazione tra i team, Centro Computer è in grado di offrire un supporto trasversale alle aziende che possono affidarsi a professionisti certificati che conoscono le tecnologie e le dinamiche del mercato.

La strategia della società prevede anche il consolidamento delle partnership con i principali vendor di riferimento e il

rafforzamento degli investimenti sulle risorse interne. Nel 2015 la società ha ripreso ad assumere e fa sapere di voler ampliare ulteriormente il proprio organico il prossimo anno. «Siamo decisamente soddisfatti dei risultati e dei progetti sviluppati presso i nostri clienti - spiega **Roberto Vicenzi**, Vice Presidente di Centro Computer -. Guardiamo al 2016 con ottimismo e confidiamo in una rinnovata spinta negli investimenti tecnologici da parte delle imprese. Siamo pronti ad accompagnarle nella loro evoluzione».

In un momento in cui le tecnologie disponibili sul mercato rendono possibile il diffondersi dell'Internet of Things nasce una nuova alleanza strategica che va proprio in questo senso: quella tra Philips e Cisco. Da una parte le soluzioni di illuminazione LED e dall'altra i sistemi di networking possono offrire nuove opportunità di risparmio energetico all'interno di edifici adibiti a uffici, ma non solo, e per migliorare il comfort di chi si trova all'interno.

Questa collaborazione si indirizza verso un settore il cui business è stimato valere

1 miliardo di euro.

I sistemi connessi di illuminazione di Philips per l'ufficio andranno a combinarsi con la tecnologia di rete Cisco, come gli switch Cisco Catalyst con tecnologia Power over Ethernet (PoE). Poiché l'illuminazione è responsabile di una fetta importante dei consumi elettrici di un edificio, si possono ottenere risparmi notevoli

sull'energia e sui costi di manutenzione, gestendo, integrando e controllando un sistema di illuminazione connessa LED Philips attraverso una rete Cisco. In più è possibile migliorare il comfort di chi è all'interno dell'edificio dal punto di vista dell'illuminazione regolandone l'intensità e l'utilizzo, anche tramite un'app, che rende possibile accedere tramite dispositivo

mobile ai servizi forniti dall'edificio, attraverso una rete di comunicazione.

Edwin Paalvast, SVP EMEA di Cisco ed executive sponsor dell'alleanza Cisco-Philips, ha commentato: «Attraverso questa partnership con Philips, rendiamo disponibile una soluzione di illuminazione LED alimentata via PoE attraverso una rete IT altamente sicura».

STRATEGIE

Cisco e Philips si alleano per il mercato dell'illuminazione

STRATEGIE

NETAPP SI COMPRA SOLIDFIRE

La società californiana con un investimento di 870 milioni di dollari punta a rafforzare la propria posizione nel mercato delle soluzioni all-flash array. NetApp ha annunciato di aver firmato l'accordo definitivo per l'acquisizione di SolidFire per 870 milioni di dollari in contanti. SolidFire è una società giovane, fondata nel 2010 che ha saputo conquistarsi una posizione di rilievo nel mercato dello storage flash per i data center di nuova generazione, assicurando quelle performance e caratteristiche multi-tenancy richieste dalle aziende e dai nuovi modelli cloud. Con l'acquisizione di SolidFire, NetApp dispone di un'offerta all-flash per ciascuno dei tre principali segmenti di mercato all-flash array: enterprise, application e next generation. I prodotti di SolidFire saranno incorporati nella strategia per il data fabric di NetApp consentendo una gestione unificata dei dati memorizzati su sistemi flash a disco o nel cloud. Dopo la chiusura della transazione, che si prevede avverrà nel quarto trimestre dell'anno fiscale 2016 di NetApp, sarà il CEO di SolidFire, Dave

Wright, a guidare la linea di prodotti SolidFire all'interno operazioni di prodotto di NetApp.

STRATEGIE

LUTECH INVESTE NELL'INTERNET OF THINGS CON SOLTEC

La società italiana di ingegneria Lutech, che progetta e realizza soluzioni in ambito ICT, investe nel mercato dell'Internet of Things con l'acquisizione della maggioranza del capitale di Soltec Soluzioni Tecnologiche, specializzata proprio in questo ambito. Quest'ultima è nata nel 1999 e conta circa una ventina dipendenti, per un volume d'affari di oltre 3 milioni di euro e un EBITDA del 10%. L'operazione ha visto la cessione del 53% delle azioni da parte di Soltec che sarà gestita a livello operativo sempre dallo stesso top management con il compito di sviluppare il business nei mercati dell'Rfid e dell'IoT. Contestualmente, Lutech diventa capogruppo anche di Kronotech, società interamente partecipata da Soltec e anch'essa operativa nel settore IoT, specializzata nella realizzazione di soluzioni e sistemi innovativi per la raccolta dati e l'identificazione automatica nei settori della rilevazione presenze, del controllo

accessi, del monitoraggio della produzione, della videosorveglianza e sicurezza

STRATEGIE

CORVALLIS COMPRA IL 43% DELLA STARTUP MODEFINANCE

Il Gruppo Corvallis, presente da 28 anni sul territorio italiano e focalizzato sull'offerta di servizi informatici per il settore finance, PA e industria e servizi, ha di recente acquistato il 43% del capitale di modeFinance, specializzata nella valutazione economico finanziaria e nella gestione del rischio del credito di società di capitale. L'operazione, perfezionata da Corvallis BI (business information), controllata da Corvallis Holding, è stata conclusa per un valore di circa 1,3 milioni di euro pari a un pricing modeFinance di quasi 4 milioni di euro. ModeFinance è una start up dell'Università di Trieste che si è sviluppata nell'intento di applicare i Big Data alla finanza. Si tratta dunque di una realtà che opera nel mercato emergente della tecnologia applicata alla finanza (fintech) e ha ottenuto nel luglio scorso la certificazione ESMA (European Securities and Markets Authority), inoltre può operare in Europa come credit rating agency.

TURNOVER

GIRO DI POLTRONE AI VERTICI DI IBM ITALIA

IBM ha annunciato rinnovamenti ai vertici della società che hanno conferito a Nicola Ciniero la carica di Presidente e a Enrico Cereda quella di amministratore delegato di IBM Italia.



Nicola Ciniero

Ciniero ha guidato la società a partire da maggio 2009 mentre Cereda diventa AD dopo un biennio passato nel ruolo di general manager della Global Technology Services, unità di business dedicata alle vendite e alla fornitura di servizi di infrastruttura tecnologica. Ciniero assume a tempo pieno la presidenza, posizione che consentirà una più stretta relazione con i clienti e con le Istituzioni. Cereda, invece, è presente in azienda da quasi vent'anni, e porta con sé una vasta conoscenza del mercato italiano, così come esperienze maturate in contesti internazionali.



Enrico Cereda



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