

I TREND DEL SETTORE IT SECONDO LA VISIONE DI AVNET

Andrea Massari, country manager in Italia del distributore spiega su quali tecnologie dovrà puntare il canale per soddisfare le esigenze dei clienti nel nuovo anno.

pag.3



WILDIX CERCA NUOVI PARTNER PER UNA VENDITA 100% INDIRETTA

System integrator e software house sono i partner probabilmente più preparati per approfittare delle novità strategiche introdotte dai vertici di Wildix alla convention 2016 dedicata al canale.

Stefano Osler, amministratore delegato di Wildix, nonché socio fondatore con il fratello Dimitri, spiega di aver chiuso il rapporto diretto con alcuni operatori, per



garantire più spazio ai partner dell'indiretta in un mercato che, in linea con le previsioni, loro vedono crescere del 25% circa: «Abbiamo superato i 5 milioni di euro complessivi, raggiungendo una posizione di leadership in Italia». Un successo che è anche frutto degli ottimi risultati in Germania, Francia e nella nuova filiale in Olanda.

L'articolo completo a pag.4

IN ITALIA MANCANO LE COMPETENZE DIGITALI

Presentati i dati 2015 dell'Osservatorio delle competenze digitali: l'offerta di figure professionali non soddisfa le necessità delle aziende.

pag.7



n° 166
mercoledì 20.01.2016

L'antivirus PT
MultiScanner distribuito
da Partner Data

pag.9

Oracle apre le porte a
nuovi professionisti

pag.9

La catena FIXtoFIX ripara
tablet e smartphone

pag.10

Raytheon Websense
diventa Forcepoint

pag.10

Comparex acquisisce
Amando Software

pag.10

Avnet nomina Marcus
Aadae Vice President

EMEA 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

I trend del settore IT secondo la visione di Avnet

Il distributore spiega su quali tecnologie dovrà puntare il canale per soddisfare le esigenze dei clienti nel nuovo anno



Andrea Massari - Avnet

Mobilità, Sicurezza, Big Data, Terza Piattaforma e IoT. Sono questi i settori nei quali il canale deve investire per sostenere la crescita dei clienti secondo la visione di Avnet riportata dal country manager italiano **Andrea Massari**. Riportiamo di seguito gli aspetti più interessanti della riflessione del manager.

• L'ambito del mobile è in continua crescita e diffusione e le app sono diventate uno strumento sempre più richiesto dai clienti. «Nel 2016 tutto questo aprirà la strada a nuove soluzioni per i partner, mentre la mobilità si sposterà maggiormente verso un'abilitazione del canale basata proprio su app di facile utilizzo, attraverso le quali i partner possono comunicare, ricevere informazioni e accedere ad esse quando ne hanno bisogno. I distributori a valore aggiunto possono favorire questo processo mettendo a disposizione le proprie competenze, incluso lo sviluppo di app mobili, per potenziare le capacità dei propri partner. Questo è ancor più necessario nei

mercati verticali, poiché in quei segmenti la crescita è guidata proprio dalla capacità di coinvolgimento dei clienti, che si può raggiungere grazie ad esperienze personalizzate, generate grazie ai dati di analisi, alle app mobili e all'Internet of Things. Inoltre, la forte sinergia tra l'IoT e la mobilità porterà la tecnologia mobile a divenire uno dei tanti elementi nell'ecosistema dell'IoT, esattamente come i social media».

• La terza piattaforma è il prodotto della diffusione di mobile computing, social media, cloud computing e analisi dei dati. Il risultato è che le informazioni e i dati condivisi operano a gran velocità, mettendone a rischio la sicurezza stessa di questi. «Per affrontare questa transizione verso la terza piattaforma, i distributori a valore aggiunto dovranno adottare una strategia più ampia per abilitare il canale attraverso partner dotati di competenze nei comparti della security e del networking e in questo modo la sicurezza diventerà il fulcro di tutte le loro soluzioni».

• Conseguenza del diffondersi della Terza Piattaforma è la stretta interconnessione tra le diverse tecnologie che la compongono. «I dispositivi interconnessi nell'Internet of Things stanno generando sempre più informazioni e questa enorme quantità di dati va interpretata. Il pericolo è che i dati significativi per i clienti vengano dispersi per via del sovraccarico di informazioni. Di conseguenza, l'attenzione sarà maggiormente concentrata sull'acquisizione di informazioni di immediato valore pratico per rendere tali dati realmente utili e proficui. Inoltre, assisteremo al manifestarsi di un rinnovato interesse per gli strumenti di visualizzazione dei dati utilizzabili su ogni dispositivo. Questo aprirà le porte alla crescita industriale e fornirà maggiori vantaggi ai partner che assistono i propri clienti nel miglioramento dei risultati aziendali tramite l'analisi dei dati».

• Le potenzialità dell'IoT sono vaste ma non è facile prevedere quali saranno gli sviluppi futuri. «I dispositivi

intelligenti guideranno un processo decisionale più efficace e ciò rappresenta un'opportunità fondamentale per il canale. Ogni giorno utilizziamo la tecnologia per raccogliere informazioni, controllare fatti e acquisire conoscenza al fine di stimolare le opportunità di nuovi ricavi. Affinché il canale e le imprese finali portino i propri dati al prossimo livello, bisognerà essere in grado di effettuare una rapida esplorazione, l'analisi e poi passare velocemente all'attività. La distribuzione può aiutare a colmare il gap tra Operation Technology (OT) nell'industria e Information Technology (IT): questi due mercati hanno funzionato in modo indipendente per molti anni e l'opportunità per l'IoT è quella di combinarli insieme, su larga scala». In futuro " le vere opportunità di crescita saranno rappresentate dalle soluzioni hardware e software per l'IoT incentrate sulle imprese nel settore manifatturiero, trasporti, warehousing e informazione. Sarà quello il prossimo livello dell'IoT a cui accedere».

Wildix cerca nuovi partner per una vendita 100% indiretta

Chiusa la relazione con gli operatori, varata la nuova offerta Voip e Unified Communication in cloud. Garanzia soddisfatti o rimborsati sulle soluzioni e di 5 anni sui prodotti. Probabile la distribuzione tramite Edslan



Stefano Osler - Wildix

System integrator e software house sono i partner probabilmente più preparati per approfittare delle novità strategiche introdotte dai vertici di Wildix alla convention 2016 dedicata al canale.

Stefano Osler, amministratore delegato di Wildix, nonché socio fondatore con il fratello Dimitri, spiega di aver chiuso il rapporto diretto con alcuni operatori, per garantire più spazio ai partner dell'indiretta in un mercato che, in linea con le previsioni, loro vedono crescere del 25% circa: «Abbiamo superato i 5 milioni di euro complessivi, raggiungendo una posizione di leadership in Italia». Italia dove il mercato, continua Osler, sta perdendo attori a cominciare da una «Alcatel che ormai non sviluppa più nuove soluzioni, dopo l'ingresso dei cinesi». Un successo che è anche frutto degli ottimi risultati in Germania, Francia e nella nuova filiale in Olanda. Irrobustite le spalle, in Wildix sono pronti a supportare

i partner perché possano lavorare meglio, per esempio, accelerando i tempi di consegna. Per questo è previsto lo spostamento della logistica in Olanda: «Verso Rotterdam dalla Cina ogni settimana ci sono quattro portacontainer, contro uno solo verso l'Italia», afferma Osler, che spiega come con questa operazione sarà comunque necessario un supporto logistico locale, per il quale ha (quasi, al momento in cui scriviamo) siglato un accordo con il distributore Edslan.

Oltre al miglioramento dei tempi, in Wildix annunciano anche la possibilità per i rivenditori di estendere la garanzia di tutti i prodotti fisici fino a 5 anni, ma soprattutto intendono fornire la garanzia "soddisfatti o rimborsati" ai clienti finali. «Vogliamo distinguerci da chi fornisce soluzioni di Unified Communication non ancora mature, ma le vende come perfettamente funzionanti, lasciando uno strascico di problematiche al cliente finale»,

stigmatizza Osler, sottolineando come questo possa essere uno strumento differenziante per i propri partner sul mercato.

La soluzione in cloud

L'elemento su cui in Wildix puntano a fare realmente la differenza consentendo ai partner di crescere allargando il proprio business. Proprio i Paesi Bassi sono protagonisti della nuova offerta in cloud. Spiega infatti l'ad trentino: «Abbiamo identificato nell'Olanda un mercato maturo in cui, anche grazie all'elevata penetrazione di Internet presso la popolazione, il centralino in cloud era una soluzione già affermata. Il che ci ha consentito di valutare caratteristiche e modalità di approccio, che ora stiamo "importando" in Italia». In particolare, c'è un 10% circa dei partner che si sta prestando come "tester".

L'obiettivo è quello di formare almeno l'80% del canale a vendere servizi e soluzioni che si appoggiano

al cloud o che possono essere aggiunte all'offerta on premise e "virtual". L'apertura del mercato, con la cancellazione del vecchio "patentino da telecomunicazionista", può facilitare questo percorso, a patto che anche gli installatori d'antàn sappiano evolvere verso un mercato TLC sempre più software e meno hardware. Così come è avvenuto nel maturo mercato olandese, dove però rimangono grandi margini di miglioramento, in particolare sul fronte della videocomunicazione, che consentono a Wildix di sfruttare le avanzate caratteristiche tecniche della propria implementazione WebRTC.

La ridefinizione del licensing in funzione della nuova offerta cloud è un ulteriore strumento pensato per potenziare le vendite, grazie a una semplificazione che prevede un modello di pagamento per singolo utente. Come spiega **Cristiano Bellumat**, direttore commerciale di

Wildix, per l'Unified Communication sono definiti quattro livelli: Essential, Business e Premium, differenziati per il tipo di servizio, supporto e assistenza, con quattro fasce per numero di utenti. Il meccanismo di calcolo del prezzo diventa molto più rapido, definiti pochi parametri e il numero di utenti.

Tra i servizi previsti per il Premium, per esempio, un'interessante sistema di analisi del traffico collegabile al CRM. Di fatto i vantaggi maggiori sono pensati per la vendita del servizio in cloud, eliminando la necessità di vendere le appliance (che il cliente deve mettere a cespite) per il centralino on premise. Un'offerta comunque possibile con un singolo modello che arriva fino a 1000 utenti.

Punti di forza, soluzioni e casi di studio

L'implementazione di WebRTC è uno dei punti di forza sui quali costruire soluzioni innovative, insieme al modello cloud, come spiega **Dimitri Osler**, direttore della Ricerca e



Sviluppo, che conta su circa 50 sviluppatori a Odesa, in Ucraina: «Il protocollo WebRTC non è semplice da implementare. Noi siamo riusciti a ottimizzarlo e a ottenere tempi di latenza praticamente nulli anche su linee Adsl, oltre che a realizzare una soluzione in cloud perfettamente integrata con Google». Merito anche della compressione ottenuta, tale per cui per la comunicazione, pure di qualità, bastano 25 kbps di banda.

Altro elemento caratterizzante, spiega sempre Dimitri, è la sicurezza, garantita da una crittografia che viene attuata tra un



Dimitri Osler - Wildix

WP600ACG, IL PRIMO TELEFONO WEBRTC DI WILDIX

Sul fronte dei prodotti, il protagonista della Wildix Convention 2016 dedicata ai business partner è stato il primo telefono WebRTC di Wildix. Siglato WP600ACG è stato appunto presentato per la prima volta.

Progettato per supportare la videoconferenza, si tratta di un dispositivo con capacità Gigabit e sistema operativo Android, dotato di un display da sette pollici e tastierino fisico che ne aumenta l'ergonomia. I tecnici di Wildix ne evidenziano le elevate prestazioni in termini di sicurezza e di velocità.

L'utilizzo dell'interfaccia Wildix Collaboration Mobile, con la presenza dei colleghi e le rubriche condivise, permette l'accesso a tutte le funzionalità di Unified Communication.

server e un altro con chiavi "usa e getta" che non sono memorizzate da alcuna parte. A dimostrazione delle potenzialità di sviluppo: la presenza al convegno di partner tecnologici rappresentativi di mercati collaterali che stanno creando nuove soluzioni. Tra questi Bticino, Sennheiser, Jabra, Plantronics, 2N, Mobotix, Tema, VTE CRM, Messagenet, StarSystem, VolPVoice, Digitel, Kpnquest Italia.

Queste collaborazioni consentono di allargare l'orizzonte delle soluzioni, per esempio nell'integrazione con i citofoni e videocitofoni della ceca 2N o con le soluzioni per la mobilità di Mobotix. Per esempio, con Bticino Wildix ha realizzato

un sistema di chiamata ospedaliera che consente al personale medico e paramedico di rispondere rapidamente alle chiamate degli utenti. Un sistema installato, tra gli altri, presso l'istituto di soggiorno per anziani Casa Mozzetti di Vazzola in provincia di Treviso.

Ma sono tanti e vari i casi realizzati da Wildix, per esempio presso il retail, i trasporti, banche e assicurazioni o aziende ospedaliere, dove, per esempio, si sono rivelate importanti le capacità d'integrazione della telefonia Voip con le infrastrutture DECT. Queste ultime restano possibili anche con la soluzione in cloud, che diventa però ibrida. **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**

In Italia mancano le competenze digitali

Presentati i dati 2015 dell'Osservatorio delle competenze digitali: l'offerta di figure professionali non soddisfa le necessità delle aziende



Nel nostro Paese mancano le figure professionali con le competenze digitali che servono alle aziende. È quello che ha dimostrato lo studio condotto dalle principali associazioni ICT (AICA, Assinform, Assintel e Assinter Italia) e promosso dall'Agenzia per l'Italia Digitale (AgID) grazie alle attività dell'Osservatorio Digitale. La domanda delle aziende non è soddisfatta dall'offerta di figure professionali adeguate a causa della mancanza di una strategia che coinvolga in modo più sinergico formazione e imprese.

Da una parte i risultati dello studio dell'Osservatorio delle Competenze Digitali indicano che aziende e Pubblica Amministrazione sono altamente consapevoli (80-90% dei rispondenti) dell'impatto della "digital transformation" e della necessità di adeguare le competenze digitali ai nuovi trend del settore (mobile, digitalizzazione di flussi e processi, business analytics, IoT, cloud computing, evoluzioni Web, pagamenti

elettronici). Dall'altra il livello di copertura delle competenze (definite sulla base del sistema europeo e-Competence Framework), misurato come simultanea presenza di tutte le componenti necessarie, varia dal 73% delle aziende ICT al 67% delle società in house delle Regioni e Province Autonome al 48% delle aziende utenti, per poi scendere al 41% nella PA Centrale e al 37% nella PA Locale.

I profili più ricercati nelle aziende ICT, invece, sono il Security Specialist, l'Enterprise Architect, il Business Analyst. Nelle aziende utenti e nella PA sono il CIO, il Security Manager, il Database Administrator e il Digital Media Specialist, l'Enterprise Architect, il Business Information Manager, l'ICT Consultant e il Business Analyst.

Sempre dallo studio condotto emerge che i canali più utilizzati per il reclutamento sono per le aziende ICT il network personale-professionale (70% circa delle aziende interpellate), mentre per le aziende utenti

sono le società di ricerca e selezione (più del 50% delle aziende utenti) e nella PA si ricorre soprattutto al concorso pubblico (100% della PA Centrale e oltre l'80% della PA Locale).

A livello di formazione le lauree più accreditate per avere le competenze digitali richieste dal mercato sono Informatica/Scienza dell'Informazione, insieme ad altri indirizzi di Ingegneria. L'apprezzamento si attesta intorno all'80% degli intervistati. Per l'80% delle aziende informatiche risulta inoltre fondamentale un sistema di certificazione delle competenze tecniche. Un aspetto che invece riguarda l'andamento del mercato è quello delle retribuzioni del settore ICT che risultano più basse rispetto alla media generale. Sono in particolare i livelli decisionali a subire maggiormente questo calo (dirigenti -1,2%, quadri -2,9%), mentre se la cavano meglio gli impiegati (+3,6%). Nel 2014 c'è stato qualche segnale di miglioramento: la retribuzione media nel 64% dei casi è stata

superiore all'1%; nel 24% un calo tra l'1% e il 5%; nel 12% dei casi nessuna variazione sensibile.

Infine, per quanto riguarda il rapporto formazione e mondo del lavoro, lo studio rivela che il 60% delle aziende (ICT e utenti) e degli Enti ha rapporti continuativi con il mondo accademico, al fine di accedere alle risorse già formate per attività di stage, nonché di supporto a tesi di laurea sperimentali. Non sembra, invece, sufficiente la percentuale di realtà che partecipa ai comitati di indirizzo dei corsi di studio. Per esempio i rapporti con gli Istituti Tecnici/Istituti di Istruzione Secondaria sono scarsi: solo il 27,3% delle aziende ICT e il 22% di aziende utenti ed Enti Pubblici li dichiarano.

Ancora a dimostrazione che manca un piano strategico e congiunto in grado di favorire una collaborazione continuativa tra le imprese e il sistema formativo per creare le competenze necessarie a sostenere la crescita economica del Paese.

P.S.

**QUALITÀ E
QUANTITÀ, AL
SERVIZIO DEL
TUO BUSINESS.**



PDS-6000

Scanner professionale per documenti

Progettata per sostenere rapidamente carichi di lavoro importanti e corredata di software per l'elaborazione delle immagini e il richiamo delle operazioni configurate in base alle esigenze del singolo utilizzatore, il modello PDS-6000 rende i flussi di lavoro ripetitivi più rapidi ed efficienti.

- Velocità di scansione fronte-retro fino a 160 ipm
- ADF da 100 fogli
- Elaborazione avanzata delle immagini
- Funzionalità "Scan to" per la scansione verso e-mail, immagine, OCR, file, FTP, rete, SharePoint, applicazione, stampante
- Driver TWAIN, WIA, ICA, SANE



L'antivirus PT MultiScanner distribuito da Partner Data

Il distributore italiano Partner Data di prodotti per la sicurezza IT presenta la soluzione antivirus multi-core di flusso che utilizza simultaneamente diverse soluzioni antivirus e che offre funzioni di analisi retrospettiva di Positive Technologies, PT MultiScanner.

Questa soluzione utilizza contemporaneamente le basi di più antivirus e in particolare le soluzioni di Laboratori Kaspersky,

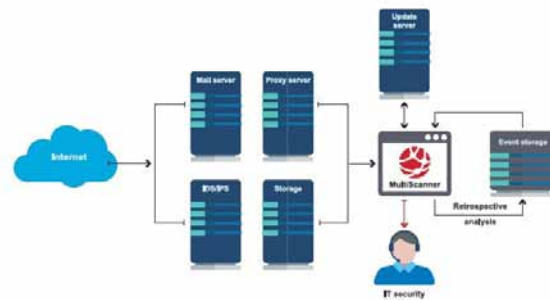
ESET, Bitdefender, Symantec, McAfee, e di altri ancora. In questo modo, fa sapere il distributore, PT MultiScanner potenzia la propria efficacia nell'individuazione delle minacce alla sicurezza.

PT MultiScanner contrasta sia malware ordinari sia contribuisce a rilevare gli attacchi sofisticati distribuiti nel tempo. Inoltre conserva i pacchetti software sospetti e grazie alla funzione di analisi

retrospettiva esamina le diverse basi dati per identificare i sistemi vittime di malware, anticipando la rilevazione delle minacce dell'antivirus. Il sistema PT MultiScanner può identificare i diversi tipi di file utilizzati più di frequente per condurre gli attacchi. Inoltre, lo strumento decodifica in tempo reale i file archivio allegati alla posta elettronica, basandosi anche

sull'analisi delle parole chiave nel testo della email.

Si tratta di una soluzione indirizzata alla fascia Enterprise il cui costo segnalato è di circa 50 mila euro e risulta quindi adatto a realtà di una certa dimensione, così come a provider di servizi di rete, informatici integrati e altre grandi organizzazioni.



STRATEGIE

Oracle apre le porte a nuovi professionisti

Oracle ha annunciato di aver intrapreso un piano di recruitment nell'area EMEA (Europa, Medio Oriente e Africa) con il quale intende offrire l'assunzione a 1.400 professionisti delle vendite in ambito cloud che avranno il compito di supportare la strategia di crescita della società in questo settore. Le sedi in cui verranno collocati i nuovi assunti sono: Amsterdam, Il Cairo, Dubai, Dublino, Malaga e Praga. I livelli di esperienza richiesti ai potenziali candidati variano da quello di professionisti delle vendite

motivati, che abbiano un'esperienza di lavoro di due o tre anni, fino a figure senior con capacità più elevate. Oracle ha attivato un sito dedicato per gestire le candidature all'indirizzo: <http://experience.oracle.com>. «Cerchiamo persone proattive e 'social' che possano aiutare i nostri clienti a rispondere all'imperativo del cambiamento digitale e a mettere al sicuro anche

per il futuro il loro business. Stiamo cercando persone che desiderino avere un impatto sui trend più importanti che riguardano l'economia e la tecnologia: chiunque abbia questo obiettivo di carriera dovrebbe unirsi ad Oracle, The Cloud Company» ha spiegato il Presidente di Oracle, **Loic Le Guisquet**. Oracle ha poi annunciato investimenti nella

creazione di due nuovi centri di vendita dedicati al cloud ad Amsterdam e al Cairo, oltre all'apertura di nuovi uffici nel corso di quest'anno a Dubai, Dublino e Praga. Il piano di recruitment fa parte della strategia della società che ha portato anche all'investimento di svariati miliardi di dollari per lo sviluppo di un'offerta più completa di servizi di cloud computing.

MARKETING

LA CATENA FIXTOFIX RIPARA TABLET E SMARTPHONE

Nasce nel 2015 in partnership con Eco Store, la catena di negozi in franchising specializzata nella vendita di consumabili re-use per stampanti, il brand italiano che offre la riparazione di smartphone e tablet di marche e modelli differenti. La filosofia alla base è sempre l'idea del "riutilizzo" e di minimizzare gli sprechi, salvaguardando l'ambiente. Una pratica forse difficile da perseguire in questo momento nell'ambito della tecnologia, dove i produttori propongono continuamente nuovi modelli più performanti e di tendenza per stimolare l'acquisto dei consumatori. In ogni caso, se il mobile device si guasta le opzioni disponibili sono tre: rivolgersi ad un FIXtoFIX Lab, un vero e proprio negozio dove lasciare il proprio smartphone per la riparazione oppure recarsi in un FIXtoFIX Display, un corner disponibile all'interno dei negozi Eco Store, in cui riparare solo vetri e display LCD, e il FIXtoFIX Point, un punto di raccolta degli smartphone "feriti" che demanda ogni tipologia di intervento ai Lab. Tutti i componenti sostituiti da FIXtoFIX sono

coperti da una garanzia di 12 mesi.

STRATEGIE

RAYTHEON WEBSense DIVENTA FORCEPOINT

Nasce una nuova denominazione per Raytheon Websense che d'ora in avanti si farà chiamare Forcepoint. La società specializzata in sicurezza informatica è il risultato dell'integrazione di Websense, Raytheon Cyber Product e della società recentemente acquisita, Stonesoft. Un'integrazione che per Forcepoint significa potenziare le organizzazioni per portare avanti il proprio business, abbracciando in modo sicuro tecnologie trasformatrice, quali il cloud, la mobilità, o l'Internet of Things (IoT), attraverso una piattaforma cloud-centrica unificata che tuteli utenti, reti e dati, ed eliminando le inefficienze che si possono presentare nella gestione di una serie di prodotti di sicurezza separati. La piattaforma Forcepoint, fa sapere la società, protegge contro le minacce provenienti da insider e outsider, individua rapidamente le infrazioni, riduce al minimo il "dwell time" (ossia il periodo tra il compromesso informatico e la risoluzione) e blocca il furto.

STRATEGIE

COMPAREX ACQUISISCE AMANDO SOFTWARE

Comparex, fornitore IT internazionale specializzato nella gestione delle licenze, nell'approvvigionamento di software, nella consulenza e servizi professionali cloud-based, ha acquisito il controllo totale di Amando Software, provider tedesco specializzato in prodotti di Software Asset Management, con l'obiettivo di rafforzare la continua espansione di SoftCare nell'ambito della gestione delle licenze software. Le due società hanno alle spalle una consolidata partnership tecnologica che prosegue da tempo con lo scopo di sviluppare una strategia che sia di supporto all'innovazione delle aziende che, secondo Filip Krokowski, Executive Vice President Products di Comparex, hanno «sempre più bisogno di un migliore supporto per il software asset management». In più, aggiunge il manager: «Stiamo sviluppando una base strategica per aiutare questa innovazione, unendo due leading technologies, ossia Miss Marple di Amando e SAM2GO di Comparex con l'eccellenza nell'ambito del licensing sostenuta dai nostri esperti».

TURNOVER

AVNET NOMINA MARCUS ADAE VICE PRESIDENT EMEA

Il distributore di tecnologia Avnet, ha annunciato la nomina di Marcus Adae alla nuova posizione EMEA di Vice President per i core vendor e i technology group di Avnet Technology Solutions (TS) EMEA. Il manager riporterà a Graeme Watt, Presidente di Avnet Technology Solutions EMEA. L'impegno del manager sarà rivolto a rafforzare le relazioni con i principali vendor in EMEA promuovendo lo sviluppo aziendale nelle aree tecnologiche "core" della società. Inoltre Adae lavorerà a stretto contatto con Dieter Lott, Vice President per la pianificazione e lo sviluppo strategico di TS EMEA e responsabile per le azioni strategiche inerenti alle tecnologie di prossima generazione, ai segmenti di clienti ad alta crescita e servizi IT. Adae ha un'esperienza di 25 anni nel settore IT grazie alla quale offre un importante contributo commerciale per la distribuzione di soluzioni a valore in Germania, Austria e Svizzera.





DE gustare

alla scoperta dei sapori d'Italia



NOTIZIE
ROAD TO DUBAI, LE ECCELLENZE ITALIANE SI PRESENTANO

**giornalisti,
enologi,
chef,
nutrizionisti,
esperti alimentari
vi promettono
un'esperienza
nuova**



01 GIUGNO 2015
La Toscana di Biella

Agricoltura biodinamica

Asparago in cucina



DE gustare
alla scoperta dei sapori d'Italia



NOTIZIE
DIETA MEDITERRANEA PREMIO GRUPPO

Alla corte del RE

www.de-gustare.it