

ORACLE LANCIA IL NUOVO PROGRAMMA DI CANALE OPN

Con Oracle PartnerNetwork (OPN) i partner ricevono il supporto tecnico, di marketing e commerciale per sviluppare il business in ambito cloud.

pag.5



DA ZEBRA TECHNOLOGIES UN TERMINALE INDUSTRY PER LA LOGISTICA

La nuova soluzione di Zebra Technologies, il TC8000, è un touch computer industriale rugged e si cala nella strategia di prodotti della società impegnata nella realizzazione di soluzioni di efficientamento per settori che spaziano dal trasporto, alla customer experience, all'healthcare e al controllo del workflow. Una soluzione che, Daniele Schinelli, country manager di Zebra Technologies Italia, spiega essere «a disposizione dei nostri partner,



che hanno la possibilità di costruirvi sopra delle applicazioni e fornirlo nell'ambito di progetti anche complessi». Il manager aggiunge anche che: «L'approccio tecnologico adottato nello sviluppo del nostro nuovo terminale permette di ottimizzare del 14% i tempi degli operatori nella logistica, il che si traduce in un'ora in più di produttività effettiva nell'arco di un solo turno di lavoro».

L'articolo completo a pag.3

n° 169
mercoledì 10.02.2016

Ansys: la simulazione fulcro dell'industria 4.0
pag.6

Retail Pro supporta l'espansione nei mercati
pag.9

ADJ apre un negozio a Roma
pag.9

Sitecore nomina Les Bonney Chief Operating Officer
pag.9

Enza Truzzolillo è channel manager di Lenovo
pag.9



BREAK FREE FROM YOUR OLD PBX WITH 3CX PHONE SYSTEM
QUESTO NUMERO É OFFERTO DA

3CX
Innovating Communications.

Partners Flip - anno V - numero 169 settimanale
Direttore responsabile: Gaetano Di Blasio
In redazione: Riccardo Florio, Giuseppe Saccardi, Paola Saccardi.

Redazione: via Marco Aurelio, 8 - 20127 Milano Tel 0236580448
fax 0236580444 www.partnersflip.it
Proprietà: Reportec srl, via Gian Galeazzo 2, 20136 Milano
Iscrizione al tribunale di Milano n°514 del 13/10/2011
Tutti i diritti sono riservati; Tutti i marchi sono registrati e di proprietà delle relative società.



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



NOTIZIE
OLIO, FIRMATO PROTOCOLLO PER VALORIZZARLO



SARCHIO, SFOGLIETTE BIO PER TUTTI I GUSTI



NOTIZIE
DIETA MEDITER PREMIO GRUPPO



DE gustare
alla scoperta dei sapori d'Italia



Alla corte del RE

www.de-gustare.it

Da Zebra Technologies un terminale industry per la logistica

Il nuovo TC8000 efficiente del 14% i tempi e apre la strada ad una logistica sempre più integrata con le applicazioni gestionali, il cloud, il mobile e l'IoT

Zebra Technologies, società attiva a livello mondiale in settori che spaziano dalla terminalistica specializzata per la logistica ad ambienti industry, al printing e alla mobility, ha annunciato il rilascio di una nuova soluzione destinata, ha evidenziato il manager italiano **Daniele Schinelli**, country manager di Zebra Technologies Italia, «a rivoluzionare il settore e ad apportare consistenti ottimizzazioni della produttività».

Peraltro, i punti su cui Zebra Technologies è attualmente impegnata, ha spiegato il manager, sono in particolare quelli relativi al cloud, alla mobility e all'IoT, che coincidono con i nuovi paradigmi del mercato volti ad aumentare efficienza, efficacia e produttività della forza lavoro nelle sue diverse componenti. «L'innovazione è una caratteristica di tutte le nostre soluzioni, si tratti di stampanti, di soluzioni di mobility oppure, come in questo caso, di un dispositivo volto a rendere più efficace la logistica» ha

evidenziato Schinelli. La soluzione annunciata, il TC8000, un touch computer industriale rugged, si cala nella strategia di prodotti di Zebra, fortemente impegnata nella realizzazione di soluzioni di efficientamento per settori che spaziano dal trasporto, alla customer experience, all'healthcare e al controllo del workflow.

«L'approccio tecnologico adottato nello sviluppo del nostro nuovo terminale permette di ottimizzare del 14% i tempi degli operatori nella logistica, il che si traduce in un'ora in più di produttività effettiva nell'arco di un solo turno di lavoro» ha puntualizzato il country manager italiano.

In pratica il nuovo terminale portatile sposta verso l'alto l'asticella per quanto riguarda: ergonomia, facilità d'uso, flessibilità, mobilità e possibilità di integrazione di nuove applicazioni con quelle consolidate come quelle basate su AS 400. «Mi aspetto che nel giro di qualche mese molti dei nostri competitor



cercheranno di intraprendere la nostra stessa strada e di sviluppare prodotti basati su concetti simili per far fronte alle richieste dei clienti» non ha nascosto Schinelli.

Come accennato, il TC8000 si inserisce in una vision sviluppata da Zebra per aumentare la produttività, facendo leva anche sugli sviluppi nel campo della mobility, del cloud e delle applicazioni gestionali.

Inoltre va osservato che chi ha ancora sistemi di gestione pur datati, ma ancora efficienti come quelli basati su green screen e AS400, non deve cambiare tutto. Il nuovo terminale di Zebra infatti opera una emulazione intelligente che permette di mantenere in essere le applicazioni consolidate, ma con la possibilità di presentare a display le informazioni in modo più intuitivo e di sostituire



Daniele Schinelli - Zebra Technologies

l'interazione operatore-terminale basata su tasti fisici con funzioni realizzate in modalità touch screen.

Il cloud non poteva mancare nella strategia della società che ha messo a disposizione delle aziende che lo adottano un apposito spazio cloud in cui è possibile far risiedere le applicazioni di logistica, che poi possono essere scaricate dall'operatore sotto stretto controllo, con il tracciamento automatico delle operazioni fatte. Si tratta di un ambiente chiuso ad elevata sicurezza che garantisce la fruizione esclusivamente delle applicazioni autorizzate. «Il TC8000 è a disposizione dei nostri partner di canale, che hanno la possibilità di costruirvi sopra delle applicazioni e fornirlo nell'ambito di progetti anche complessi. Il fatto che sia basato su sistema operativo Android facilita ulteriormente lo sviluppo di applicazioni e la sua integrazione con altre applicazioni mobili o di IoT» ha commentato Schinelli.

Giuseppe Saccardi

La soluzione VoIP e Unified Communications per i System Integrator di successo.

Scopri il Programma Partner
www.wildix.com/partner

Giacomo Brusciati
 Comunica.Meta
 Partner GOLD Wildix

Cristiano Bellumat
 Wildix
 Sales Manager Italy



Wildix ha creato la soluzione VoIP e Unified Communications per system integrator e installatori telefonici di successo.

Siamo l'unica azienda che lavora per il business del proprio ecosistema di Partner, impegnandosi al 100% nell'aumentarne le marginalità a fronte di investimenti ridotti.

Una soluzione completa di infrastruttura VoIP e Unified Communications, WebRTC ready, già integrato nel sistema:

- Nessuna installazione di software esterni
- Non la solita soluzione basata su Asterisk
- Nessun prodotto di terze parti, che diminuisce i guadagni.

La soluzione Wildix è tecnologia che si impara in fretta, perché l'abbiamo costruita sulle esigenze degli installatori telefonici.

È UN'OPPORTUNITÀ REALE.

www.wildix.com/partner



Oracle lancia il nuovo programma di canale OPN

Con Oracle PartnerNetwork (OPN) i partner ricevono il supporto tecnico, di marketing e commerciale per sviluppare il business in ambito cloud

Oracle ha reso disponibile un nuovo programma per i partner destinato a supportarli nella crescita del proprio business in ambito cloud grazie alle soluzioni del vendor. Il programma si chiama Oracle PartnerNetwork (OPN) Cloud e fornisce sia il supporto tecnico sia in area marketing e commerciale ai partner i quali potranno ricevere nuovi livelli di riconoscimento e vantaggi progressivi.

I requisiti per accedere al programma saranno basati su metriche di performance in ambito cloud tra cui le specializzazioni cloud del partner, le applicazioni nel marketplace Oracle Cloud, l'offerta di servizi cloud "Fixed Scope", le implementazioni cloud go-live certe, casi di successo nel cloud, risorse dedicate e competenze focalizzate sul cloud oltre ad altri criteri di valutazione che dimostrino la padronanza delle soluzioni Oracle Cloud.

I livelli previsti dal programma OPN di Oracle sono quattro suddivisi in

Cloud Standard, Cloud Select, Cloud Premier e Cloud Elite.

Con Cloud Standard i partner possono iniziare a differenziarsi sul mercato sviluppando competenze e conoscenze nei servizi Oracle Cloud e focalizzandosi su una soluzione specifica o specializzata



all'interno di una delle quattro categorie di prodotto principali di Oracle. Il livello successivo, ossia il Cloud Select, consente di ottenere una specializzazione cloud ma anche di sviluppare e vendere tecnologie o servizi Oracle cloud, dimostrando la propria competenza nel

lavorare con i clienti per lanciare le loro soluzioni Oracle Cloud Services.

Con la specializzazione Cloud Premier, invece, i partner dimostrano di aver di aver trasformato la loro attività focalizzandola in modo specifico nell'indirizzare le loro soluzioni Oracle cloud con casi di

e focalizzati e in grado di investire in un'ampia gamma di soluzioni Oracle cloud. Sono partner che hanno la priorità nella commercializzazione e possono quindi beneficiare del massimo impegno e coinvolgimento di Oracle volto alla crescita del business grazie al cloud.

«OPN offre il più completo portafoglio di programmi cloud oggi disponibili», ha evidenziato **Shawn Price**, senior vice president, Oracle Cloud. «La nostra rapida crescita e l'ampio portafoglio di soluzioni cloud SaaS, PaaS e IaaS offrono un'opportunità senza pari a partner e clienti. Oggi siamo in grado di fornire ai nostri partner specializzati gli strumenti di cui hanno bisogno per far migrare con successo i loro clienti a modelli di business più evoluti e moderni. Quest'ampia comunità di partner include decine di migliaia di esperti con competenze condivisibili che possono aiutare i nostri clienti nel loro passaggio al cloud». **P. S.**

Ansys: la simulazione fulcro dell'industria 4.0

La società, che in Italia cresce a ritmi annui del 20%, ha presentato Ansys 17.0, una release che decuplica le performance rispetto a quella precedente



Paolo Colombo - Ansys

Ansys è una società americana quotata al Nasdaq leader nel settore della simulazione. Elemento differenziante dalla concorrenza dei grandi gruppi come Siemens e Dassault, sta nella specializzazione e nell'ampiezza del suo catalogo. Due plus che richiedono un impegno notevole in termini di Ricerca & Sviluppo: quasi il 20% del fatturato che si aggira intorno al miliardo di dollari.

Impegno reso ancora più evidente da due altri dati: su circa 2.800 dipendenti quelli che si occupano di R&S sono quasi un migliaio a cui vanno aggiunti 650 ingegneri dedicati al supporto tecnico. Nel mondo Ansys conta circa 45mila clienti, quelli italiani sono un migliaio, capitanati da Ferrari e Fiat. Cresce mediamente a due digit l'anno, grazie anche a un intenso programma di acquisizioni, finalizzato all'ottimizzazione e completamento della sua piattaforma, molto integrata e costruita a mattoncini o solutori per

offrire il massimo della flessibilità ai clienti.

A detta di **Paolo Colombo**, Emea Marketing manager di Ansys: «Questo approccio sta dando risultati molto buoni. I mattoncini sono infatti pensati per integrarsi facilmente tra di loro, sono quindi predisposti per future applicazioni che per i clienti rappresenta un enorme vantaggio. Inoltre questo modello di business ci consente di spostare la simulazione il più possibile all'inizio del progetto e grazie alla sua democratizzazione offrire ai reparti di ricerca e di ingegneria delle industrie clienti tangibili e risparmi sui tempi e i costi di realizzazione di nuovi prodotti». La società a livello mondiale opera con una rete di 110 software partner, 70 hardware partner e oltre 2.000 partner di altra natura, oltre a una rete di 115 università che sono sovvenzionate in vari modi in cambio di un supporto a favore della conoscenza delle tecniche di simulazione.

In Italia, come detto, la società conta un migliaio di clienti, dispone di un ufficio a Milano e di un organico di una trentina di addetti, tra cui una dozzina di ingegneri dediti al supporto tecnico. La vendita è gestita direttamente oppure tramite partner tra cui spicca come ruolo rilevante la trentina Enginsoft che copre l'intero territorio nazionale. «Quello della simulazione, aggiunge Colombo, è un mercato solo in parte di sostituzione e questo ci consente di crescere a ritmi annui di circa il 20%, in futuro anche di più considerando il fenomeno della reintroduzione nel nostro Paese di attività relative all'elettronica in passato dislocate all'estero. La maggiore complessità delle schede sembra infatti suggerire un loro sviluppo in patria».

La release Ansys 7.0

Ansys è solita annunciare una volta l'anno una release nuova della sua piattaforma. Siamo così arrivati alle 17ma. Rispetto alla precedente offre una

maggiore performance (scalabilità su 1000 core), più produttività (spinta automazione dei flussi di lavoro, gestione della simulazione all'interno di un unico ambiente, etc) e più capacità di analisi tra cui il collegamento diretto con il 3D printing.

Vediamo qualcosa più in dettaglio come hanno illustrato Colombo e **Andrea Arensi**, Technical Services Manager, nel corso di un incontro con la stampa di settore.

Grazie a una più stretta integrazione tra semiconduttori e soluzioni di simulazione elettronica, Ansys 17.0 offre, per esempio, un completo flusso di lavoro di progettazione chip-package-system.

Le nuove funzionalità per l'analisi termica automatizzata e l'analisi strutturale integrata offrono una soluzione di simulazione chip-aware e system-aware senza pari, consentendo ai clienti di commercializzare dispositivi ad alta densità di potenza più piccoli e in tempi rapidi. Con l'avvento dell'Internet



of Things, sempre più prodotti e ingegneri si affideranno a queste funzionalità. Nella suite di simulazione della dinamica dei fluidi, Ansys mantiene la propria leadership tecnologica con importanti progressi nella modellazione fisica, e introduce innovazioni attraverso tutto il flusso di lavoro e la progettazione dell'ambiente d'uso, per accelerare i tempi fino all'85% senza compromettere la precisione dei risultati. I miglioramenti portati al workflow e al meshing consentono agli utenti meno esperti di diventare rapidamente produttivi, mentre nuovi strumenti e opzioni estendono la portata dell'applicazione per gli utenti più esperti. Il pre-processing (ovvero la realizzazione di simulazioni) è migliorato anch'esso di un ordine di grandezza. Utilizzando gli strumenti di modellazione diretta di Ansys 17.0 infatti, gli utenti possono preparare la loro geometria per l'analisi veloce rispetto al tradizionale

computer-aided design. I tempi di caricamento e salvataggio di modelli complessi, così come le prestazioni delle normali funzioni di editing geometrico, sono aumentati fino a 100 volte. Anche il pre-processing dei fluidi nei sistemi complessi risulta notevolmente migliorato. Inoltre, grazie ad Ansys 17.0, il processo di preparazione e meshing dei modelli con centinaia di parti diventa notevolmente più rapido, passando da una durata di giorni a una di ore. La nuova release offre inoltre una conoscenza più approfondita delle prestazioni del prodotto nel mondo reale, con miglioramenti quali simulazioni più fedeli e un post-processing ottimizzato. Ad esempio, con i circuiti stampati gli ingegneri possono importare velocemente la geometria ECAD ed eseguire analisi termo-strutturali accoppiate con integrità di potenza e analisi di raffreddamento elettronico, utili a prevedere con precisione stress,

deformazione e fatica. I miglioramenti riguardano anche le prestazioni di tutte le sue linee di prodotto, in particolare l'high performance computing. Dispone infatti delle più moderne architetture HPC dei solutori, che sfruttano sofisticate tecnologie di processore. Le nuove soluzioni relative ai fluidi hanno polverizzato il precedente record mondiale di simulazione, scalando a 129.000 core di elaborazione in esecuzione al 90% di efficienza, realizzando un miglioramento di dieci volte nel corso degli ultimi due anni. Anche le prestazioni HPC delle strutture della suite sono notevolmente migliorate e sono ora in grado di scalare fino a 1000 core. Le simulazioni strutturali che in precedenza venivano eseguite durante la notte, possono ora essere completate in un'ora. In conclusione la simulazione è stata identificata come uno dei pilastri della prossima rivoluzione industriale, nota come Industry 4.0.

Con l'avvento dell'Internet of Things i prodotti stanno diventando più intelligenti, i materiali - sempre più innovativi - consentono costruzioni più leggere, resistenti e sostenibili, e la produzione additiva (o stampa 3D) permette agli utenti di stampare tutto ciò che è possibile immaginare. Sfruttare appieno la potenzialità di questi trend non sarebbe possibile senza la possibilità che gli strumenti di simulazione offrono di esplorare virtualmente la grande quantità di opzioni oggi disponibili, per giungere alla progettazione di prodotti di successo. Ecco spiegato il potenziale di crescita di questo vendor, che sta pensando a nuove iniziative anche in Italia per consolidare ancora di più il suo ruolo. Ansys capitalizza circa 8 volte il suo fatturato grazie a una marginalità molto elevata: 254 milioni di utili netti su un revenue di 936 milioni di dollari nell'ultimo esercizio. Una botte di ferro.

Gian Carlo Lanzetti

**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



STRATEGIE

RETAIL PRO SUPPORTA L'ESPANSIONE NEI MERCATI

Retail Pro International è un fornitore di piattaforme di retail management, grazie alle quali i brand del settore retail possono gestire la propria espansione nei mercati emergenti ma non solo. L'adozione delle soluzioni del vendor è in crescita e attualmente è presente in 110 paesi. Questo grazie alla capacità di innovazione e di adattamento che offre ai retailer ovunque si trovino ad operare, come evidenzia la società stessa.

«I nostri clienti stanno sviluppando le proprie attività in nuovi mercati emergenti ad elevato tasso di sviluppo, come Cina, Dubai e Indonesia, e possono contare sul supporto locale di Retail Pro e dei nostri partner» ha sottolineato **Kerry Lemos**, CEO di Retail Pro International. «Siamo in grado di garantire una implementazione senza problemi in qualsiasi paese e i retailer possono perciò espandersi ovunque con la certezza che saremo al loro fianco per supportarli». Oltre ai mercati emergenti la piattaforma Retail Pro è utilizzata anche nei mercati consolidati come Europa e Stati Uniti in quanto soddisfa le esigenze

in termini di mobilità, efficienza operativa e omnicanalità che sono richieste dal settore. Tra i brand più noti che hanno affidato a Retail Pro la gestione del canale diretto ci sono Shiseido, L'Oreal e Adidas.

STRATEGIE

ADJ APRE UN NEGOZIO A ROMA

ADJ è un'azienda italiana piuttosto giovane che ha voluto unire alla qualità dei prodotti che realizza (per il mondo IT, mobile e della sicurezza) una certa attenzione al design e allo stile. Per entrare direttamente in contatto con i propri clienti il brand ha deciso di aprire il primo negozio monomarca a Roma (via Cruto 58) nel quartiere Marconi, uno dei quartieri storici della capitale. Si tratta di una zona con un'alta densità di popolazione e frequentata da studenti per la vicinanza all'Università degli Studi Roma Tre.

Progettato e studiato in linea con i valori e la filosofia ADJ, lo store presenta le linee di prodotti divisi per isole: accessori smartphone e tablet, sicurezza, accessori pc, accessori notebook, consumabili compatibili e cavi. **Giovanni Palmese**, amministratore delegato di ADJ ha commentato l'apertura del nuovo negozio: «Oggi è un giorno

importante per ADJ.

L'apertura di questo primo monomarca rappresenta un punto di partenza verso il raggiungimento di nuovi ed importanti traguardi».

TURNOVER

SITECORE NOMINA LES BONNEY CHIEF OPERATING OFFICER

Nuova nomina in Sitecore, specializzata nel software di gestione dell'esperienza, che ha conferito il ruolo di Chief Operating Officer a Les Bonney, che entra a far parte del top management dell'azienda danese. Il manager sarà responsabile a livello mondiale delle vendite e dei servizi di Sitecore e dei dipartimenti che hanno un contatto diretto con i clienti, oltre ad essere un membro del team executive dell'azienda. Les Bonney ha 25 anni di esperienza nel campo di gestione dei software, dopo aver ricoperto ruoli dirigenziali sia in Oracle sia in Siebel Systems e più recentemente in Qlik. La sua nomina avviene alla fine di un anno di forte sviluppo per Sitecore, che ha registrato una crescita annua di fatturato di oltre il 35%.



TURNOVER

ENZA TRUZZOLILLO È CHANNEL MANAGER DI LENOVO

Lenovo ha nominato la nuova Responsabile del Canale Certificato in Italia, Enza



Truzzolillo, che risponderà direttamente al General Manager e AD di Lenovo Italia, **Mirko Poggi**. La manager avrà il compito di guidare una squadra di una decina di persone, che seguono da vicino sul territorio italiano i Business Partner affiliati al Lenovo Partner Network. Lenovo fa sapere che Enza Truzzolillo, entrata in azienda circa un anno fa come WorkStation Business Development Manager, mostrando ottime capacità di vendita e relazione con il canale. La carriera della manager è iniziata come Sales & Marketing Assistant in Qstar Technologies, società di software, passando poi alla carica di Sales Manager in Magic Software, e in seguito Marketing Manager in Consyst (Mass Storage). In HP ha ricoperto vari ruoli, da Account Manager per la divisione PC e stampanti, a Category Manager delle Printing Solutions.