

MICROSOFT: IL "TRUSTED CLOUD" PER LA PA

Sono 5 le sfide messe in atto dalla società per aiutare la Pubblica Amministrazione italiana a diventare più efficiente e usufruibile dai cittadini con la digitalizzazione.

pag.5



n° 170
mercoledì 17.02.2016

VXRAIL APPLIANCE: IPERCONVERGENZA PER IL CANALE

Configuri l'appliance, la spedisce alla sede remota dove collegano cavo di rete e presa di corrente e pronti via. Si tratta della nuova appliance VxRail targata Vce, la joint venture tra Emc e VmWare, che presenta un'importante caratteristica per il canale: quasi non richiede sforzi di formazione.

Bernardo Palandrani, direttore del Canale di Emc Italia conferma: «Con questa soluzione è possibile ridurre moltissimo i tempi di implementazione». Ovviamente occorrono delle certificazioni, ma le tecnologie "assembleate" sono già note e qui "semplicemente" ingegnerizzate



in una nuova architettura che consente di accelerare i tempi di messa in esercizio.

L'articolo completo a pag.3

Il POS si arricchisce con il video pag.9

Gli scanner di Fujitsu da Tech Data pag.9

Accordo tra PureStorage e Arrow pag.11

Da Softpi le soluzioni SAP in versione OEM pag.11

V-Valley diventa partner del progetto "Better Together" pag.11

Le nuove stampanti MFP di Canon pag.11



SIRMI: NEL 2015 MERCATO ICT IN RECUPERO

I risultati dell'ultimo trimestre e il consuntivo dell'intero 2015 che chiude ancora in negativo (-1,0%), ma in ripresa rispetto al 2014 . pag.6



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



Alla corte del RE

www.de-gustare.it

VXRAIL APPLIANCE: IPERCONVERGENZA PER IL CANALE

Racchiude tecnologie Emc e VmWare di ultima generazione la nuova appliance che permette di realizzare un piccolo data center per branch office e medie imprese

Configuri l'appliance, la spediisci alla sede remota dove collegano cavo di rete e presa di corrente e pronti via. Forse non sarà proprio così semplice, ma **Nigel Moulton**, Emea CTO di Vce, assicura che presso il branch office basta ci sia una persona con competenze minime e **Bernardo Palandrani**, direttore del Canale di Emc Italia conferma: «Con questa soluzione è possibile ridurre moltissimo i tempi di implementazione».

Stanno parlando della nuova appliance VxRail targata Vce, la joint venture tra Emc e VmWare, che presenta un'importante caratteristica per il canale: quasi non richiede sforzi di formazione. Ovviamente occorreranno delle certificazioni, ma le tecnologie "assembleate" sono già note e qui "semplicemente" ingegnerizzate in una nuova architettura che consente di accelerare i tempi di messa in esercizio di un vero e proprio piccolo data center o server farm che dir si voglia in un rack.

Palandrani, che rimarca l'impegno di Emc per la formazione, la quale «rappresenta uno dei principali valori trasmessi al canale dai distributori», ritiene che questa soluzione sia particolarmente indicata per i loro partner: «Crediamo molto nel cloud, ma occorre una strategia per architettare il proprio pri-

Palandrani ricorda le difficoltà che s'incontrano parlando di cloud alle piccole e medie imprese: «VxRail è la soluzione che permette di aprire alla media impresa una porta verso soluzioni cloud ibride e agili, consentendo al partner di gestire da remoto le complessità che rimangono in azienda, laddove non si vuole porta-



vate cloud e questo implica anche conoscere bene il public cloud. In questo scenario la hiper converged infrastructure è fondamentale, perché risponde alle diverse esigenze che si sommano, soprattutto nelle fasi di migrazione». In altre parole, il mercato è ancora in divenire e soluzioni ingegnerizzate, come VxRail consentono di semplificare il molto lavoro necessario, capitalizzando sulle tecnologie già note e pronte per un salto prestazionale.

re su cloud pubblici applicazioni e sistemi mission critical». Un'importante scenario di utilizzo, esemplifica Moulton, è quello della VDI: si possono configurare i pc virtuali e spedire l'appliance pronta per l'uso, evitando i problemi di banda probabili con una soluzione centralizzata. Come accennato la nuova linea di appliance Vce è stata ottimizzata per i data center di piccole e medie dimensioni e gli ambienti dipartimentali e periferici delle grandi



Bernardo Palandrani - Emc

aziende, includendo software Emc/Vce e Vmware, fornendo virtualizzazione, capacità di calcolo, storage e protezione dei dati all'interno di un singolo sistema associato a un unico supporto. Integrando, inoltre, i servizi dati mission-critical Emc per la replica, il backup e il cloud tiering, senza costi aggiuntivi. In particolare, le funzionalità di cloud tiering Emc permettono di espandersi verso cloud pubblici come Virtustream, Vmware vCloud Air, Amazon Web Services e Microsoft Azure. I modelli VxRail Appliance, impilabili fino a 16 in uno stack visto come unico dispositivo, sono disponibili con una ampia possibilità di configurazioni e livelli di prezzo. I sistemi entry-level per PMI e sedi remote partono da 60mila dollari, mentre le opzioni per i workload più complessi in termini di prestazioni arrivano fino a più di 76 TB di capacità flash.

Gaetano Di Blasio



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



Microsoft: il "Trusted Cloud" per la PA

Sono 5 le sfide messe in atto dalla società per aiutare la Pubblica Amministrazione italiana a diventare più efficiente e usufruibile dai cittadini con la digitalizzazione



Simonetta Moreschini -
Microsoft Italia

Un centinaio di persone in Microsoft e 25mila partner potenziali: è la forza d'urto di competenze umane che Microsoft mette in campo per aggredire il mercato della Pubblica Amministrazione nella conversione al digitale. Per l'operazione la società da alcuni mesi ha nominato **Simonetta Moreschini** Direttore della Pubblica Amministrazione di Microsoft Italia. Non solo e non tanto per una discontinuità con il passato ma per mandare un segnale preciso al mercato della dichiarata e ribadita volontà di espandersi nei diversi e variegati mercati della PA. Con particolare enfasi verso Education, Sicurezza e Sanità. «Abbiamo capito e stiamo facendo capire agli enti pubblici - sostiene Moreschini, 30 anni di esperienza nell'IT - che vale la pena per tutti, cittadini compresi, investire nel futuro, secondo logiche e approcci nuovi, che vanno oltre la pura vendita di suite tecnologiche. Non è un caso che al primo posto nel mio programma abbia inserito la diffusione della cultura digitale, come fase

propedeutica all'uso delle tecnologie». Insomma una nuova strategia, parte integrante nel National Plan 2016 che fissa gli obiettivi di breve e medio termine.

Fattore chiave di questa strategia è il "Trusted Cloud", cioè un cloud conforme a tutti i requisiti di sicurezza, privacy e trasparenza, che risponde alle esigenze sempre più stringenti a livello di settore pubblico e privato in termini di cybersecurity. L'obiettivo è offrire garanzie di sicurezza per evitare che le preoccupazioni in questo ambito possano rallentare l'adozione del cloud. La nuova strategia fa leva su cinque priorità:

1. *Promuovere la cultura digitale*: il livello di copertura delle competenze digitali nella PA si aggira solo intorno al 40%. Microsoft intende collaborare offrendo formazione e consulenza per contribuire alla diffusione trasversale di una cultura dell'innovazione che veda maggior commitment dei dirigenti e dei dipendenti pubblici ai fini del successo dei progetti ICT.

2. *Supportare l'efficienza*

della PA: se pure oltre il 60% degli enti pubblici italiani utilizza già modelli cloud, la diffusione appare spesso frammentata e priva di strategie chiare. Microsoft intende supportare la PA in particolare su due fronti: la razionalizzazione dell'infrastruttura IT puntando sull'hybrid cloud in una logica di flessibilità e sicurezza e l'ottimizzazione della produttività puntando sullo smart working per una migliore collaborazione e condivisione delle informazioni.

3. *Sviluppo di servizi innovativi per i cittadini*: qui si mira ad aiutare i singoli enti a sviluppare servizi a misura di cittadino facendo leva sugli attuali trend tecnologici per ottenere importanti vantaggi, come evidente in ambito smart city ed e-health. Considerato che l'adozione a livello disistema Paese di applicazioni di smart city consentirebbe di risparmiare oltre 4 miliardi di euro all'anno, Microsoft s'impegna attraverso l'iniziativa CityNext per offrire soluzioni end-to-end e dar vita a progetti in grado di migliorare la qualità della vita.

4. *Garantire sicurezza*: in un mondo in cui cloud, mobility, Big Data, social e IoT hanno cambiato il panorama della sicurezza, c'è una crescente attenzione alla cybersecurity (+7% della spesa media con punte anche nel settore della PA e della Sanità) ma solo il 19% delle grandi realtà dispone di visione di lungo periodo e piani concreti, pertanto la società promette di impegnarsi a collaborare con le istituzioni per definire framework di azione nell'interesse della sicurezza pubblica e si pone al fianco della PA come partner affidabile nell'offerta di soluzioni Ict e "Trusted Cloud" in linea con le priorità di privacy & security tipiche di enti che trattano con i dati sensibili dei cittadini.

5. *Favorire l'Openness*: Microsoft si propone di accompagnare il settore pubblico nell'adozione di questi principi in una logica di trasparenza, collaborazione estesa PA-cittadini-imprese, migliore comunicazione tra enti e valorizzazione degli investimenti ICT.

Gian Carlo Lanzetti

Sirmi: nel 2015 mercato ICT in recupero

I risultati dell'ultimo trimestre e il consuntivo dell'intero 2015 che chiude ancora in negativo (-1,0%), ma in ripresa rispetto al 2014



Sirmi, società di consulenza, ricerca e analisi, ha comunicato i dati dell'ultimo trimestre del 2015 relativi all'andamento del mercato della Digital Technology in tutti i suoi comparti che offrono anche un consuntivo dell'intero anno.

Quello che emerge dai dati è che il mercato ICT chiude l'anno 2015 con una lieve variazione sull'anno precedente per quanto riguarda l'ultimo trimestre. Il volume totale

della spesa end user è di 13,75 milioni di euro e la variazione rispetto al 2014 è di -0,3% contro l'ultimo trimestre del 2014 che risultava pari a -1,2%. In linea generale si nota un miglioramento delle varie componenti del mercato IT e in particolare per i servizi di gestione (+5,1%), servizi di sviluppo (-2,1%) e software (-0,6%) rispetto al trimestre corrispondente del 2014. Soltanto l'hardware subisce una brusca frenata (-6,7%)

impattando negativamente sul trend del settore IT. Una flessione che è da attribuire principalmente al calo delle vendite che investe tutto il settore dei pc.

Un altro aspetto evidenziato dai dati è un'inversione di tendenza tra il settore IT, che risulta maggiormente in calo, e quello delle TLC, che ha innescato un trend di crescita riportando nel trimestre considerato una crescita dello 0,4%.

Nell'ambito delle TLC, va meglio il mobile, che chiude il trimestre con un +0,9% grazie alla ripresa degli investimenti in device innovativi e alle revenue da broadband mobile; mentre il fisso registra un andamento sostanzialmente flat (-0,2%).

Andamento del mercato ICT e TLC

Il settore ICT raggiunge nel 2015 una spesa end user di 53,4 miliardi di euro, che si traduce in un calo del -1,0% nell'anno, seppur più attenuato rispetto al -2,9% del 2014. Anche in questo caso, tutte le categorie di prodotto registrano un miglioramento di trend sull'anno precedente, salvo l'hardware

ANDAMENTO MERCATO ICT IN ITALIA – Risultati dell'anno 2015 e comparazione con il 2014

	ANNO 2014		ANNO 2015	
	Spesa End User	Variazione su anno precedente	Spesa End User	Variazione su anno precedente
	Milioni di euro	%	Milioni di euro	%
Hardware	7.177,7	-1,2%	6.713,9	-6,0%
Software	4.515,2	-1,3%	4.491,5	-0,5%
Servizi di sviluppo	3.612,5	-4,0%	3.535,6	-2,1%
Servizi di gestione	5.416,7	-0,9%	5.600,8	3,4%
Totale IT	20.722,1	-1,6%	20.371,8	-1,7%
TLC Fisso	14.228,3	4,3%	13.964,4	-1,9%
TLC Mobile	19.060,7	-3,3%	19.138,6	0,4%
Totale TLC	33.289,0	-3,7%	33.103,0	-0,6%
Totale ICT	54.011,1	-2,0%	53.474,8	-1,0%

Fonte: SIRMI SPA – Gennaio 2016

Andamento mercato pc client nel 2015

	Risultati IVQ 2015		Risultati anno 2015	
	Unità consegnate	Variazione su anno precedente	Unità consegnate	Variazione su anno precedente
	Numero	%	Numero	%
DT Consumer	82.000	-17,4%	293.800	-15,0%
DT Professionali	248.425	-5,2%	894.895	-8,8%
Desktop Totali	330.425	-8,6%	1.188.695	-10,4%
NB Consumer	354.550	-19,7%	1.355.550	-15,0%
NB Professionali	303.350	-21,8%	1.177.650	-12,5%
Notebook Totali	657.900	-20,7%	2.533.200	-13,8%
Tablet Consumer	683.400	-14,1%	2.438.870	-16,7%
Tablet Professionali	112.550	-12,1%	387.740	-10,6%
Tablet	795.950	-13,8%	2.826.610	-15,9%
PC Workstation	13.250	-7,8%	49.540	-7,0%
Thin Client	7.330	11,2%	23.250	-1,1%
Totale PC Client	1.804.855	-15,5%	6.621.295	-14,1%

Fonte: SIRMI SPA - Gennaio 2016

che decreta del -6,0% contro il -1,2% di fine 2014. Si conferma anche il trend che vede il settore IT più in calo rispetto a quello delle TLC che registra un forte recupero sull'anno precedente e si avvicina al pareggio, con la componente mobile che chiude in positivo (+0,4%).

Negativi ma in miglioramento i valori del Software (-0,5%), favorito dalle soluzioni BI, big data e mobile, e dei servizi di sviluppo (-2,1%), mentre i servizi di gestione sono l'unica categoria del comparto IT che chiude con segno positivo

(+3,4%), grazie soprattutto all'affermazione del cloud.

Mercato dei pc client, server e storage

L'ultimo trimestre del 2015 vede un calo anche dei pc (-15,5%) con una quantità di 1,8 milioni di unità consegnate. Il calo riguarda tutte le categorie ma in particolare i notebook (-20,7%) seguiti dai tablet (-13,8%), i desktop (-8,6%), con la componente consumer in maggior sofferenza (-17,4%) rispetto a quella business (-5,2%). Tengono solo i thin client, che registrano una crescita dell'11,2%,

ma chiudono comunque l'intero anno in negativo (-1,1%).

La caduta non risparmia nemmeno il settore dei server che nel IV trimestre registra un fatturato di 119 milioni di euro e un calo del -10,3%. Se si considera l'intero 2015 i server chiudono con un lieve decremento del fatturato (-0,5%), con la componente dei server a base Intel/AMD in calo del -1,2%, mentre crescono dello 0,8% le altre categorie di prodotto, con il Mainframe che compensa il calo dei sistemi Unix e Proprietari. Un andamento che è condizionato

dall'adozione di tecnologie come il cloud computing e l'interesse verso i sistemi convergenti e le soluzioni di software-defined data center. Infine, lo storage chiude il 2015 con un calo del -2,7% rispetto al pari trimestre dell'anno precedente e con un fatturato complessivo, ovvero come somma delle componenti hardware e software, di 128,4 milioni di euro. In particolare a soffrire di più è la componente hardware (-3,2%) rispetto a quella software (-2,0%) nel trimestre considerato.

P.S.

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



Il POS si arricchisce con il video



Verifone è impegnata a sviluppare la propria visione che mira a creare un ecosistema di pagamenti collegato e sicuro per il commercio multicanale. La società attualmente gestisce oltre 3,7 miliardi di transazioni per conto dei propri clienti tramite diversi canali, dal normale negozio, all'online e al mobile. Dietro al "semplice" pagamento, spiega la società, ci sono la garanzia e lo sviluppo su misura di un portfolio di servizi e strumenti pensati per aiutare i commercianti

a controllare la propria attività con la gestione immobiliare e un reporting in tempo reale. L'obiettivo dichiarato da Verifone è rendere sempre più competitivi i propri terminali, soprattutto nei servizi a valore aggiunto, che rappresentano un consistente 40% del business. Tra i servizi vi sono lo sviluppo di App relative al mondo del pagamento elettronico, la dematerializzazione dei buoni pasto, le ricariche telefoniche e di carburante, gift card, loyalty, come dire quei servizi utili alla

Grande Distribuzione per rafforzare la loro presenza e la fedeltà del cliente.

È in questo contesto che si posizionano i nuovi POS multifunzione Verifone e355 e Verifone MX, con cui la società intende facilitare l'interazione con l'utente finale tramite una comunicazione in video e audio di alta qualità. Un pagamento, è in sostanza la posizione di Verifone, deve ormai poter essere effettuato in qualunque modalità, deve essere sicuro, anche in mobilità, e risultare un'esperienza

positiva per l'utente, in modo da invogliare e sviluppare ulteriori acquisti, transazioni e attività commerciali. «L'esperienza di Verifone, sviluppata a stretto contatto con tutti gli operatori del mercato, dalle banche ai retailer di tutte le dimensioni fino al consumatore, oggi le consente di sviluppare soluzioni innovative in linea con le specifiche necessità operative degli utenti», ha commentato **Andrea Serra**, Vice President Business Development Manager South Europe di Verifone.

ACCORDI

Tech Data, distributore di prodotti soluzioni e servizi informatici, ha inserito nel proprio listino le soluzioni di gestione documentale di Fujitsu siglando un accordo con PFU Imaging Solution Europe.

Grazie alla nuova partnership il distributore diffonderà gli scanner di Fujitsu attraverso la propria rete di rivenditori sul territorio italiano così da poter raggiungere quelle aziende che necessitano di soluzioni per gestire i documenti in modo efficiente e



senza sprechi.

L'offerta delle soluzioni di Fujitsu è stata inserita da Tech data all'interno del portfolio della Business Unit Printing & Imaging Solutions costituita nel 2015 per aumentare la focalizzazione in questa area di business.

Jose Dias, Broadline Marketing Director di Tech Data ha dichiarato: «Siamo orgogliosi di annunciare

Gli scanner di Fujitsu da Tech Data

questa partnership, che fa parte del nostro impegno nel mercato del document & imaging in Italia. Siamo certi che questo accordo contribuirà ad aggiungere valore alla nostra offerta per il canale IT, e consentirà ad entrambe le nostre aziende il raggiungimento di traguardi di business ambiziosi». «In ogni regione e in ogni settore il nostro obiettivo è avere

ottimi partner di canale per supportare i nostri clienti finali. È per questo che non vediamo l'ora di consolidare la nostra collaborazione con Tech Data Italia poichè la consideriamo un'opportunità per rafforzare la nostra presenza sul mercato», ha commentato **Lorenzo Todeschini**, Regional Head of South Region di PFU (EMEA).

**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



ACCORDI

ACCORDO TRA PURESTORAGE E ARROW

I rivenditori italiani interessati alla vendita di storage All-Flash potranno beneficiare di un nuovo accordo siglato a livello EMEA tra il distributore Arrow e il vendor attivo nel mercato dei solid-state array, PureStorage. La partnership consente ai reseller italiani di beneficiare dei servizi a valore aggiunto per accelerare l'implementazione dello storage all-flash presso i propri clienti. Arrow è impegnata a offrire valore aggiunto a questo segmento di mercato con servizi incrementali quali la registrazione dei deal e la gestione proof-of-concept. Attraverso la disponibilità di un team specializzato il distributore offre assistenza, servizi professionali, supporto tecnico e formazione sulle soluzioni di Pure Storage, rispondendo alle esigenze dei rivenditori durante le varie fasi di implementazione delle soluzioni. Pure Storage ha anche reso disponibile un programma di canale, il **P3 Partner Programme**, per sostenere e supportare i reseller locali e spingere l'adozione di storage all-flash. I rivenditori che aderiscono al programma

possono collaborare con Arrow e altri distributori dell'area EMEA.

ACCORDI

DA SOFTPI LE SOLUZIONI SAP IN VERSIONE OEM

Il distributore Software Products Italia (Softpi.com) da tempo veicola le licenze OEM di SAP SQL Anywhere alle quali ora aggiunge altre tecnologie di SAP che possono essere utilizzate dagli sviluppatori di applicazioni. A partire da quest'anno, infatti, Softpi offre attraverso il canale, una nuova linea interamente focalizzata sull'offerta SAP in versione OEM che consente agli sviluppatori di inserirli all'interno delle proprie applicazioni. Gli Independent Software Vendor (ISV), le software house e i system integrator di ogni dimensione e area di mercato, possono quindi includere le tecnologie SAP all'interno delle proprie applicazioni. Ciò permette ai responsabili software di concentrare i propri sforzi e ogni risorsa sul core delle applicazioni e offrire ai clienti funzionalità software innovative e una maggiore gamma di offerta.

ACCORDI

V-VALLEY DIVENTA PARTNER DEL PROGETTO "BETTER TOGETHER"

V-Valley, distributore a valore aggiunto del

Gruppo Esprinet, entra a far parte del progetto "Better Together" che nasce dall'unione strategica di Hewlett Packard Enterprise, Microsoft, Plantronics e Polycom che si sono impegnate a collaborare per portare sul mercato una migliore soluzione di Unified Communication & Collaboration integrata. Il distributore avrà il compito di fornire ai rivenditori un set di competenze e servizi a supporto tra cui: risorse di vendita, prevendita e marketing qualificate e certificate, momenti di formazione tecnica e commerciale, supporto nel processo di vendita e generazione della domanda e, il V-Truck, il demo center di V-Valley che si sposta su 4 ruote e all'interno del quale è stata allestita una demo-room della soluzione. «Siamo orgogliosi di essere stati scelti quale player di riferimento per questo progetto in linea con la mission 3.0 di V-Valley che si propone di affiancare alla vendita di soluzioni infrastrutturali anche la delivery di soluzioni che semplificano la comunicazione e collaborazione nelle aziende», ha commentato **Luca Casini**, Direttore Commerciale di V-Valley.

TECNOLOGIE

LE NUOVE STAMPANTI MFP DI CANON

Canon ha presentato una nuova serie di dispositivi multifunzione monocromatici ideali per uffici con elevati carichi di lavoro e centri servizi o piccoli centri stampa. Le nuove serie imageRunner Advance 6500 e imageRunner 8500 Pro si caratterizzano, spiega Canon, per funzionalità che permettono di ottimizzare i flussi documentali, mantenere il controllo dei costi, garantire la sicurezza dei dati e aumentare la produttività. «La nuova serie imageRunner Advance accresce la nostra gamma di soluzioni per la stampa sfruttando le pluripremiate funzionalità di gestione documentale sviluppate da Canon», ha dichiarato **Teresa Esposito**, Marketing Director Business Group di Canon Italia. I dispositivi supportano i recenti standard di sicurezza, compresa la cancellazione sicura dei dati e la crittografia del disco rigido con certificazione FIPS 140-2 e IPsec. L'accesso al dispositivo è inoltre protetto mediante il software Universal Login Manager che effettua l'autenticazione dell'utente, oltre al controllo delle funzioni e la produzione di report.