

## FORTINET CRESCE ED ESPORTA IL MODELLO EMEA NEL MONDO

Superato il miliardo di dollari si punta alla leadership nella sicurezza, rafforzando le partnership di canale, con offerta a consumo a disposizione degli MSSP.

pag.3



n° 173

mercoledì 09.03.2016

## ARRIVA IL QUARTO LIVELLO PER I PARTNER DI KASPERSKY LAB

Incentivi forti ed efficaci, quali ad esempio i migliori sconti e rimborsi del mercato, sono sempre stati cruciali per il successo del Partner Program di Kaspersky Lab.

Per questo continuerà ad offrirli a tutti i livelli anche nel programma recentemente rinnovato insieme a una più un'ampia gamma di strumenti tecnici e supporto di massimo livello, che serviranno a



incrementare la redditività dei suoi partner. Uno dei principali cambiamenti inseriti nel nuovo Partner Program è infatti l'introduzione di un quarto livello, il "Bronze", che completa le categorie Platinum, Gold e Silver. Morten Lehn, Managing Director di Kaspersky Lab Italia ci spiega in un'intervista le novità del programma.

L'articolo completo a pag.4

La sicurezza di Fortinet da Allnet.Italia pag.3

BT e Palo Alto Networks insieme per un cloud sicuro pag.5

Avnet e DataCore insieme per le Virtual SAN pag.9

Crescono le partnership di Intel Security pag.9

Le soluzioni di BenQ da Computer Gross pag.11

3CX premiata da Frost & Sullivan pag.11

Giri di poltrone in VMware pag.11

## TEOREMA DIVENTA ACCELERATORE DI START UP

Parte il Tilt (Teroema Incubation Lab Trieste) con l'appoggio determinante di Microsoft per le tecnologie; dell'Area Science Park, il Comune e l'Università di Trieste per gli altri servizi. pag.6



Partners Flip - anno V - numero 173 settimanale

Direttore responsabile: Gaetano Di Blasio

In redazione: Riccardo Florio, Giuseppe Saccardi, Paola Saccardi, Gian Carlo Lanzetti.

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.



Milano

15-16-17 marzo 2016

orario 9:00 - 18:00

ATAHOTEL EXPO FIERA - via G. Keplero, 12 - Pero (MI)

<b>Partner</b>	  <hr/> 
<b>Platinum</b>	  
<b>Gold</b>	 
<b>Silver</b>	 
<b>Tecnici</b>	 
<b>Media</b>	 

Organizzato da



INGRESSO GRATUITO

www.securitysummit.it

# FORTINET CRESCE ED ESPORTA IL MODELLO EMEA NEL MONDO

*Superato il miliardo di dollari si punta alla leadership nella sicurezza, rafforzando le partnership di canale, con offerta a consumo a disposizione degli MSSP*



Filippo Monticelli - Fortinet

**M**ette subito in evidenza il successo e la solidità finanziaria di Fortinet **Filippo Monticelli**, di cui è Regional Director per Italia e Malta, presentando i numeri della società: «Come ci eravamo prefissati abbiamo superato il miliardo di dollari di fatturato e ora puntiamo a diventare la prima azienda nel mercato della network security entro il 2020. Per riuscirci possiamo contare su un cash flow da 1,17 miliardi, oltre 255 mila clienti nel mondo e il fatto di essere già il numero uno mondiale per la sicurezza di rete in termini di unità vendute, secondo IDC».

Più precisamente il fatturato è stato di 1,23 miliardi di dollari con una crescita del 37% a livello globale, ma del 40% in Emea. Proprio il successo in questa area sta portando Fortinet a esportare il modello anche al resto del mondo.

Numeri che consentono a Fortinet di investire, come è stato fatto per esempio, proprio in Emea ampliando

il centro di ricerca di Sophia Antipolis, dove è stato acquistato un intero edificio ed è stato creato il COE Data Center Class Lab, che ospita 100 rack supportati da un backbone di oltre 40 GB e un'infrastruttura da 100 Gbps, composta da 90 switch, anche di terze parti, oltre 400 dispositivi di test e più di 100 virtual machine. La struttura è a disposizione di partner e clienti per testare soluzioni o per formazione, con la possibilità di simulare situazioni reali.

Le ragioni del successo sono, come spiega Monticelli, la coerenza con la mission focalizzata sull'innovazione, il modello di sicurezza integrata ad alte prestazioni, che supera le inefficienze degli approcci tradizionali, e un programma di canale su misura.

Tre i segmenti di mercato: Carrier e MSSP (Managed Security Service Provider), grandi e medio grandi imprese e, infine, medie e piccole imprese.

Nell'ambito degli MSSP

sono attese le novità maggiori, per migliorare il modello di business e strutturare meglio l'approccio dei provider, introducendo un modello "pay as you growth", con un Fortimeter che permetterà di misurare le risorse utilizzate a consumo e nuovi strumenti di marketing. È, del resto, un segmento in transizione, destinato probabilmente a crescere notevolmente, con l'ingresso di nuovi operatori che non possono restare ancorati alla vendita dei dispositivi. Per le grandi e medio grandi imprese, in Fortinet annunciano una forte focalizzazione sui partner Gold e Platinum, con investimenti di marketing. Ai partner Silver, invece, sono aperte le porte verso le medie e piccole imprese, ma dovranno superare l'approccio UTM tradizionale. Qui Fortinet attuerà investimenti per allargare la base di partner, magari "risvegliando" i rivenditori inattivi, e creando un team di supporto dedicato.

**Gaetano Di Blasio**

## LA SICUREZZA DI FORTINET DA ALLNET.ITALIA

*Fortinet ha siglato di recente un accordo per la distribuzione delle soluzioni di wireless security sul territorio italiano con Allnet.Italia, distributore ad alto valore aggiunto. Il modello di business di Allnet.Italia si basa sulla divisione in cinque settori (tra cui la business unit Networks & Wireless) e fornisce, in modo indiretto, soluzioni ICT per le piccole e medie imprese, la PA, il settore bancario e industriale. Allnet.Italia si distingue per la capacità di affiancare i partner nell'intero processo di vendita dalla fase progettuale, per identificare la soluzione tecnologica end to end più idonea, fino al post-vendita, e per questo è in grado di supportare e portare valore al cliente. Fortinet farà affidamento sulle competenze di Allnet.Italia per spingere le vendite di soluzioni wireless, quali gli access point FortiAP e le appliance di sicurezza integrate FortiWiFi per filiali e piccole aziende oltre alle soluzioni Wi-Fi intelligente ad alte prestazioni.*

# ARRIVA IL QUARTO LIVELLO PER I PARTNER DI KASPERSKY LAB

*Un programma rinnovato con un nuovo livello che si affianca all'ampio portfolio di soluzioni per supportare la crescita dei partner e del vendor. Intervista a Morten Lehn*

Incentivi forti ed efficaci, quali ad esempio i migliori sconti e rimborsi del mercato, sono sempre stati cruciali per il successo del Partner Program di Kaspersky Lab. Per questo continuerà ad offrirli a tutti i livelli anche nel programma recentemente rinnovato insieme a una più un'ampia gamma di strumenti tecnici e supporto di massimo livello, che serviranno a incrementare la redditività dei suoi partner.

Uno dei principali cambiamenti inseriti nel nuovo Partner Program è infatti l'introduzione di un quarto livello, il "Bronze", che completa le categorie Platinum, Gold e Silver. Questo nuovo livello consente a Kaspersky Lab di incentivare tutti i partner qualunque sia la loro dimensione.

Su questo indubbiamente importante annuncio abbiamo fatto un'intervista a **Morten Lehn**, Managing Director di Kaspersky Lab Italia.

## Come mai avete inserito un nuovo livello nel Partner Program?

Il nuovo status Bronze permetterà ai partner meno consolidati di incrementare i propri margini di profitto e far crescere il business attraverso nuovi livelli di scontistica, offerte aggiuntive e risorse prima non disponibili. Ogni categoria continuerà ad avere accesso a iniziative congiunte di marketing, training locale, webinar ed altre risorse che possono far crescere il business. Un nuovo tool di registrazione dei contratti - disponibile ad ogni livello - garantirà inoltre una partnership con Kaspersky Lab conveniente e redditizia. Siamo consapevoli che non sempre riusciamo a dare credito sufficiente ai nostri rivenditori meno affermati. Per questo abbiamo sviluppato il nuovo status Bronze per dare loro il riconoscimento ed il sostegno che meritano. Al contempo, stiamo fornendo ai nostri partner consolidati nuovi strumenti e

condividendo con loro le nostre conoscenze tecniche, in modo che possano trarre vantaggio dal nostro portfolio di soluzioni tecnicamente avanzate, in grado di rispondere anche alle complesse necessità di sicurezza delle grandi imprese

## Non ci saranno ripercussioni negative sulle altre categorie di partner?

No, riteniamo che il nuovo Partner Program sarà un'opportunità per i nuovi partner ma darà una sferzata di energia anche a quelli attuali: infatti, essendo studiato per premiare i partner, li stimola a raggiungere risultati sempre migliori. Inoltre, mettiamo a loro disposizione nuovi strumenti tra cui una nuova versione del Partner Portal, rivista nell'estetica e nei contenuti.

## Di cosa si tratta?

Si tratta di un nuovo portale che offrirà facile



Morten Lehn - Kaspersky Lab

accesso a una gamma più vasta di risorse di supporto, aiutando i partner a ottenere un maggior successo vendendo i nostri prodotti e assicurando che abbiano le informazioni più aggiornate e l'expertise per istruire i loro clienti. Racchiuderà ancora più tool, strumenti di formazione tecnica e di vendita, webinar e servizi. Sarà anche possibile richiedere online la certificazione del Level Status e richiedere licenze omaggio (NFR) dei prodotti.

E non è tutto. Per il 2016 abbiamo messo a punto un'agenda ricca di eventi, tra cui il programma incentive High

Performance Club; unico nel suo genere costituisce una delle opportunità più emozionanti ed apprezzate, risultato della nostra duratura partnership con Ferrari. Durante tutto il 2016, i partner di Kaspersky Lab avranno la possibilità di prendere parte ad una serie di esperienze mozzafiato e di essere premiati con una selezione di gadget brandizzati KL Motorsport. I nostri partner potranno sedersi al volante di una Ferrari, al fianco di un istruttore professionista. Potranno, inoltre, fare una visita guidata a Maranello o ancora essere invitati presso l'ospitalità di Kaspersky Lab in occasione del Gran Premio di Formula 1 di Monza.

### **Quanti partner avete al momento e quanti Bronze programmate di raggiungere a fine anno?**

Rientrano nella categoria Bronze i partner che raggiungono 7000 euro di fatturato all'anno. Al momento ne abbiamo circa 150 e puntiamo a duplicare questo numero nei prossimi due anni.

### **Quali pensate siano i vostri plus nei confronti dei partner rispetto alla concorrenza e quindi quali gli stimoli ad aderire alle vostre proposte?**

Kaspersky Lab ha un modello di vendite basato al 100% sul canale e per fidelizzare i nostri partner

puntiamo soprattutto sulla relazione. Costruiamo un rapporto a più livelli basato in primo luogo sull'affidabilità tecnica delle nostre soluzioni e la professionalità del nostro supporto. Inoltre mettiamo a disposizione dei nostri partner incentivi di grande valore, come tutte le attività legate al mondo Ferrari. Infine, anche grazie alla nostra nuova sede di Milano, abbiamo in calendario una serie di giornate chiamate Open Days in cui invitiamo i nostri partner a venirci a trovare per poter spiegare al meglio le nostre soluzioni e rafforzare la nostra relazione.

### **Come stanno andando le vendite in questo primo scorcio d'anno in Italia e quali i risultati conseguiti nel 2015?**

Il 2015 è andato bene e nel 2016 prevediamo un'ulteriore crescita in linea con gli obiettivi dell'anno.

**Gian Carlo Lanzetti**

## **BT E PALO ALTO NETWORKS INSIEME PER UN CLOUD SICURO**

BT, uno dei maggiori provider al mondo di servizi e soluzioni di comunicazione, e Palo Alto Networks, azienda che sviluppa soluzioni di sicurezza, hanno annunciato un accordo che integrerà la Piattaforma di Sicurezza di Prossima Generazione di Palo Alto Networks nella gamma di servizi di sicurezza globali di BT. L'accordo prevede l'integrazione, all'interno del servizio Assure Managed Firewall offerto da BT, della soluzione di prevenzione dei malware basata sul cloud WildFire, componente chiave della Piattaforma di Sicurezza di Prossima Generazione di Palo Alto Networks. Ciò garantirà, ha evidenziato BT, maggiore sicurezza nell'accesso ad applicazioni basate sul cloud, per consentire agli utenti enterprise di trarre ulteriori benefici dalla tecnologia Cloud of Clouds di BT. «Oggi la sicurezza è una preoccupazione prioritaria per tutte le aziende, e con la continua crescita sia del volume sia della sofisticatezza degli attacchi, una strategia che si concentra sulla prevenzione delle violazioni è fondamentale per garantire un futuro digitale sicuro ad aziende e privati», ha commentato Mark McLaughlin, President e CEO di Palo Alto Networks.



# TEOREMA DIVENTA ACCELERATORE DI START UP

*Parte il Tilt (Teroema Incubation Lab Trieste) con l'appoggio determinante di Microsoft per le tecnologie; dell'Area Science Park, il Comune e l'Università di Trieste per gli altri servizi*

Teorema è una azienda che compie tra poche settimane 18 anni. Grazie alla partnership con Microsoft, di cui è uno dei più importanti partner, ha avuto una crescita lineare e costante nel tempo. Anche in questi ultimi anni di difficoltà per il tessuto economico nazionale e internazionale. Nel 2015 ha raggiunto gli 8,5 milioni di euro di fatturato, con un incremento di quasi il 20% rispetto all'esercizio precedente. Teorema è una realtà imprenditoriale ben gestita dal suo management, che ha una visione di dove andare e soprattutto una visione positiva del futuro. La scelta fatta è stata quella di dedicarsi a una utenza di media e grande dimensione: oggi conta più 150 clienti top, tra cui alcuni nomi illustri dell'imprenditoria friulana come Ily Caffè, Generali e Danieli. Teorema è infatti di Trieste anche se nel tempo ha aperto uffici a Milano

e di recente a Padova, a riprova della sua volontà di presidiare l'area centro settentrionale del nostro Paese. Ma essa coltiva anche ambizioni internazionale, come testimonia la variegata presenza in un buon numero di mercati stranieri, a cominciare da quelli confinanti con il Friuli.

«Oggi - spiega **Fabrizio Albergati**, marketing director di Teorema - ci stiamo impegnando nella Digital Transformation, come si suole designare il processo di evoluzione delle modalità operative e di lavoro verso il digitale. Ci siamo attrezzati per farlo nel migliore dei modi: l'asset più importante sono in circa 100 tecnici che possiamo esibire, la quasi totalità del nostro organico. Un valore grande che non solo ci consente di guardare con relativa tranquillità al futuro ma soprattutto ci permette di assecondare con soddisfazione le

richieste dei nostri clienti». A questa forte esposizione verso le technicalities umane si deve anche la più che sostenuta marginalità della società. Si sostiene che nel settore il break even point si ha a ridosso dei poco più di 200 giorni di impegno su base annua di un tecnico; nel caso di Teorema i rumor proiettano questo numero oltre i 250 gg.

## Il Tilt della crescita

E le motivazioni per espandersi ulteriormente anche al di fuori dei tradizionali ambiti non mancano. L'esempio di questi giorni si chiama Tilt- Teorema Incubation Lab Trieste.

Una idea relativamente nuova ma di grande portata per una azienda che svolge attività commerciale oltre che per il contesto tecnologico e formativo nazionale. Tilt si presenta come un digital hub pensato per favorire i giovani portatori di idee

imprenditoriali ma anche per delineare (per Teorema) un percorso di crescita per il futuro. Il concetto ispiratore dell'iniziativa è semplice: in collaborazione con diversi enti triestini e il supporto tecnologico di Microsoft, Teorema si fa paladina di agevolare lo sviluppo di start up, con l'intento di sostenere la loro crescita e quindi lo spirito imprenditoriale delle persone che ci stanno dietro, ma nel contempo si porta in casa delle competenze e delle risorse produttive da utilizzare nei prossimi anni per espandere il suo business. La classica ricetta del prendere due piccioni con una fava, volendo semplificare e un po' banalizzare. Si comincia con due start up (una impegnata nel settore del geomarketing, l'altra nello studio della osteoporosi, vedere box) per arrivare a dieci entro l'anno e poi possibilmente continuare ancora.



*L'intervento di  
Francesco Balbi,  
presidente di Teorema*

**Francesco Balbi**, presidente e titolare di Teorema, ha manifestato tutto il suo entusiasmo durante la presentazione ufficiale del progetto: «Si tratta di un sogno, nostro oltre che di giovani talenti che ora hanno a disposizione una opportunità per spiccare il volo. Tilt è anche un esempio di collaborazione tra strutture pubbliche e private: Area Science Park, il primo parco scientifico e tecnologico nazionale che opera sotto il controllo del Miur - Ministero dell'Istruzione, dell'Università e della Ricerca; il Comune di Trieste; la locale Università, con l'apporto determinante di Microsoft che mette a disposizione gratuitamente le tecnologie abilitanti lo sviluppo dei singoli progetti. Senza tralasciare che Trieste, per le sue caratteristiche di internazionalità e alta qualità della vita, è una città straordinariamente attrattiva per giovani e

talentuosi innovatori. In questo senso si candida a diventare una digital valley d'Italia».

Le condizioni per il successo ci sono tutte. In aggiunta alle particolarità offerte da Trieste alcuni dati forniti da **Carlo Purassanta**, Amministratore Delegato di Microsoft Italia, fanno riflettere ma lasciano spazio all'ottimismo per il potenziale recupero esistente nel nostro Paese. «In Italia - dice - nel 2015 la cifra messa in gioco dal venture capital è stata di 104 milioni di euro. Si confronta con 1,8 miliardi di euro di Francia, 2,6 B di Germania, 4,5 B di UK, 7,8 B della sola città di New York e ben 27 miliardi di San Francisco. Non ci sono commenti da fare se non che in Italia ci sono la inventiva, la creatività e lo spirito giusti per una rapida risalita, peraltro auspicata e sostenuta dal nostro CEO».

In Italia Microsoft destina

1,5 milioni di euro l'anno per la fertilizzazione delle idee imprenditoriali. Si è anche appreso che l'impegno iniziale in ogni start si aggira intorno ai 100mila euro e che un recente accordo tra Area Science Park e Invitalia Ventures ha posto le basi perché nuovi capitali possano finanziare le start up più promettenti

Tilt ha ricevuto a oggi 60 progetti, ne ha approfonditi 12 e ha scelto, come detto, 2 idee per l'avvio. In conclusione Tilt si può anche sintetizzare come un ecosistema di competenze ed eccellenze sul territorio, frutto della collaborazione tra mondo delle Istituzioni Pubbliche e mondo privato, dedicato a giovani, start up e imprese innovative dell'Information Technology. Offre a chi vi partecipa tutta la struttura e tutti i servizi necessari alla formazione e all'avvio al mercato di un'impresa, ossia, in sintesi:

education, laboratori e ricerca; supporto nella realizzazione del business plan, amministrativo e gestionale; sede e spazi di lavoro all'interno di Area Science Park; tecnologia Microsoft; il supporto di marketing per la promozione e la rete commerciale per l'ingresso nel mercato; l'accesso a un network di finanziatori. Inoltre, per chi non ha ancora la possibilità di dedicarsi allo sviluppo, Teorema mette anche a disposizione tutto l'hardware ed il software necessari oltre a condividere prototipi di programmi e progetti, parte del suo patrimonio intellettuale.

I tempi di verifica delle idee avanzate sono decisamente corti: sia Alberghi sia Baldi si sono detti piuttosto irremovibili su questo aspetto: sei mesi. Una bella sfida per tutti i componenti della squadra.

**Gian Carlo Lanzetti**



# 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



4 ORE AGO  
NOTIZIE  
**OLIO, FIRMATO  
PROTOCOLLO PER  
VALORIZZARLO**



NOTIZIE  
**SARCHIO,  
SFOGLIETTE BIO PER  
TUTTI I GUSTI**

4 DEL AGO  
NOTIZIE  
**DIETA  
MEDITERRANEA  
PREMIO  
GRUPPO**



DE gustare  
alla scoperta dei sapori d'Italia



**Alla corte del RE**

**www.de-gustare.it**

# Avnet e DataCore insieme per le Virtual SAN

Il distributore di tecnologia IT Avnet ha annunciato l'ampliamento della propria collaborazione con DataCore, società che sviluppa soluzioni di Software-Defined Storage e di Virtual SAN iperconvergenti. In base all'accordo, i prodotti DataCore Parallel-I/O, SANsymphony e Virtual SAN sono disponibili da subito per i partner commerciali di Avnet Italia, Spagna e Portogallo. Tali prodotti sono

complementari alla linea di software di virtualizzazione esistenti e ampliano la gamma di soluzioni per i datacenter e per rispondere alle sfide legate allo storage, cui devono far fronte gli utenti finali. «Potere offrire i prodotti DataCore in Italia è un elemento di grande valore che ci permette di integrare ulteriormente il nostro portafoglio di soluzioni di storage software-defined. Questa nuova collaborazione ci

consente di rispondere alle esigenze del mercato attuale, permettendo agli utenti finali di gestire grandi volumi di dati a un prezzo competitivo», ha dichiarato **Andrea Massari**, country manager di Avnet Technology Solutions Italia. «Le nostre competenze nelle aree della virtualizzazione e dell'archiviazione dei dati, unita a una estesa presenza in ambito datacenter nei paesi EMEA, ci offrono ampie opportunità

per lavorare insieme e trasformare la tecnologia in soluzioni di business per i partner e gli utenti finali in tutta la regione», ha invece commentato l'accordo **Pascal Le Cunff**, direttore per l'Europa Meridionale di DataCore. La collaborazione avviata segue altre già attive. Avnet collabora con DataCore anche in Germania e Francia, dove nel 2013 ha conseguito il premio di Distributore dell'anno per l'area SEMEA.

Intel è impegnata a creare un ecosistema di sicurezza unificato e connesso grazie alla collaborazione con partner che aderiscono al programma tecnologico di partnership Intel Security Innovation Alliance, che favorisce lo sviluppo di prodotti di sicurezza interoperabili con le soluzioni di sicurezza connesse e integrate di Intel Security.

Tra le principali tecnologie alla base del programma Intel c'è McAfee Data Exchange Layer che costituisce la rete tecnica di comunicazione di base per lo scambio di informazioni non solo tra i prodotti di Intel, ma anche con i prodotti di



altri fornitori. Questo framework aperto e sicuro connette i prodotti di sicurezza multi-vendor e permette di scambiarsi informazioni, consentendo agli strumenti di sicurezza dei clienti di funzionare in modo più efficiente. Più di 20 partner dell'Intel Security Innovation Alliance hanno completato o sono attualmente in fase di integrazione con McAfee Data Exchange Layer. Negli ultimi 6 mesi sono stati più di 30 i nuovi

partner che hanno aderito al programma Intel Security Innovation Alliance, facendo crescere la disponibilità di soluzioni interoperabili capaci di integrarsi con l'architettura di Intel Security. Tra questi ne citiamo alcuni: Aruba, Hewlett Packard Enterprise Company, Brocade, Check Point, Forcepoint, Identity Finder, MobileIron, Rapid 7, VMware Airwatch e Proofpoint. La collaborazione con Siemens è indirizzata a proteggere i sistemi

di automazione industriale. Le società stanno mettendo a fattor comune le proprie competenze nel settore dell'automazione industriale e della sicurezza per offrire agli impianti industriali prodotti e servizi progettati per ridurre al minimo i rischi informatici. Con BT, invece, Intel collabora per la creazione di nuove soluzioni a supporto delle aziende per migliorare la sicurezza e prevenire gli attacchi informatici.

## Crescono le partnership di Intel Security



# OVUNQUE TI PORTI IL LAVORO, PJ È CON TE.

**Resistenti, robuste e affidabili**, le stampanti portatili della gamma PJ-600 sono progettate per offrire la miglior soluzione di stampa mobile in A4.

Design leggero e compatto per la massima portabilità, sono l'investimento ideale per chi vuole migliorare la produttività, aumentare la soddisfazione dei clienti e ridurre i costi di amministrazione. Fatture, ordini, contratti, rapporti, referti, bolle di consegna: le applicazioni sono molteplici, così come i vantaggi.



## **PJ Series**



### **COMODE**

Leggere e dalle dimensioni ridotte



### **PRATICHE**

Consentono di stampare in loco



### **FLESSIBILI**

Possibilità di scegliere diverse opzioni per personalizzare la soluzione di stampa mobile

## ACCORDI

### LE SOLUZIONI DI BENQ DA COMPUTER GROSS

Il distributore Computer Gross ha firmato un nuovo accordo per la distribuzione sul mercato italiano delle soluzioni di BenQ, specializzata in soluzioni per la visualizzazione delle immagini. La partnership sarà rivolta alla commercializzazione di prodotti a elevato valore quali videoproiettori, large format display, gaming e monitor di fascia alta. BenQ in Italia è presente nei settori education, professionale, commerciale, home entertainment e gaming.

Tra le soluzioni di ultima generazione recentemente presentate BenQ ci sono i videoproiettori home theatre 4K, i dispositivi laser capaci di proiettare in ogni direzione, i display digital signage, i monitor LCD dedicati ai professionisti dell'immagine. Il settore del gaming ha visto di recente l'acquisizione del marchio ZOWIE, che ora designa tutta la linea di monitor e accessori BenQ.

**Gennaro Frasca**, Country manager di BenQ Italy ha commentato l'accordo: «Abbiamo scelto Computer Gross perché abbiamo individuato in questo distributore un partner altamente qualificato e in grado di supportarci nel

gestire l'alto valore aggiunto dei nostri prodotti. Questo in linea con la politica della qualità BenQ, che non lascia nulla al caso e che dal piano della tecnologia e della ricerca si estende anche a quello della distribuzione».

## PREMI

### 3CX PREMIATA DA FROST & SULLIVAN

Il centralino IP di 3CX, il 3CX Phone System, ha ricevuto un riconoscimento dalla nota società che si occupa di ricerche, analisi e consulenza sulle strategie di crescita per diversi settori industriali, Frost & Sullivan.

Con il premio "Value Leader" il centralino di 3CX basato su software viene riconosciuto come "eccellente in termini di caratteristiche fruibili, flessibilità dell'architettura, semplicità d'uso e gestione". L'analisi cita proprio le diverse e interessanti funzionalità disponibili in 3CX Phone System, tra le quali ricordiamo: la posta vocale e il fax to e-mail, la messaggistica istantanea e lo stato di presenza, l'audio e videoconferenza, i client softphone per smartphone e workstations, l'integrazione CRM e le funzionalità di call center. Il riconoscimento del valore di 3CX si basa, come spiega la società di analisi: «sull'espansione

della base clienti di 3CX e un tasso di crescita annuale dei fatturati a due cifre, che dimostrano la capacità dell'azienda di offrire prestazioni e valore superiori in un mercato dinamico e stimolante. Si distingue tra i fornitori di piattaforme per le Unified Communications con la sua tecnologia innovativa, il set di funzionalità interessanti, i prezzi competitivi, e la capacità di rispondere all'evoluzione delle condizioni di mercato e della domanda dei clienti».

## TURNOVER

### GIRI DI POLTRONE IN VMWARE

Nuove nomine ai vertici di VMware che si vuole posizionare come partner ideale per supportare i clienti nella transizione verso l'era del mobile-cloud. A **Maurizio Carli** è stata assegnata la carica di Executive Vice President Worldwide Sales con la responsabilità di America, Asia Pacific ed EMEA per quanto riguarda il pre e post vendita e dei canali a livello mondiale. Carli aveva assunto recentemente la guida della regione



**Maurizio Carli**

America dopo aver ricoperto lo stesso ruolo in EMEA. In passato è stato Senior Vice President e General Manager EMEA di Business Objects e ha trascorso 19 anni in IBM.

**Peter McKay**, invece, sarà responsabile della Regione America. Precedentemente, è stato responsabile del segmento enterprise e COO per l'America. Il suo ingresso in VMware è avvenuto in concomitanza con l'acquisizione di DeskTone nel 2013.

Altro nuovo incarico a **Ray O'Farrell** che è stato nominato Executive Vice President e assumerà anche la carica di Chief Technology Officer e Chief Development Officer, con la responsabilità dei Global Services and Support. Il manager si trova in VMware dal 2003 e si è occupato delle soluzioni per l'infrastruttura cloud e il software-defined data center. Anche **Sanjay Poonen**, Executive Vice President e General Manager della divisione End-User Computing, assumerà anche la responsabilità della funzione marketing and communication a livello mondiale. Poonen è entrato in VMware nel 2013 per guidare il business End-User Computing. Precedentemente aveva ricoperto ruoli di responsabilità in SAP, Symantec, Apple e Microsoft.