

LA SPERANZA DIGITALE AL CAMPUS DATA4

Gli investimenti che cambieranno l'Italia oggetto di dibattito all'inaugurazione di un nuovo edificio per i data center. Istituzioni ed esperti preparano nuovi progetti. pag.5



n° 174
mercoledì 16.03.2016

DA LEXMARK UN PARTNER PROGRAM VOTATO AL SUPPORTO

Il nuovo Connect Partner Program di Lexmark consolida tutti i programmi di canale finora attivi, offrendo una piattaforma di facile utilizzo con cui accedere a un sistema di informazioni, a un portale di formazione dedicato e a un set di rinnovati strumenti marketing e di vendita. «Il nuovo Connect Partner Program mette i rivenditori nella condizione di poter trasformare davvero il proprio business - commenta **Pietro Renda**, channel and supplies sales director di Lexmark



Italia -. Il programma è stato progettato con lo specifico obiettivo di offrire ai dealer una piattaforma che li aiutasse ad adattarsi velocemente a un mercato in decisa evoluzione: aderire al programma li metterà nella condizione di comprendere meglio le esigenze attuali e future di produzione e gestione dei documenti in un'era di profonda trasformazione digitale».

L'articolo completo a pag.3

Da Lexmark un Mps a misura di Pmi pag.3

La banca dall'e-business al d-business pag.6

Avaya premia i partner all'evento annuale pag.7

I partner premiati al Summit di Veeam pag.7

Gli accessori audio di Vibe-Tribe da Ingram Micro pag.9

Le inkjet di Brother premiate per l'efficienza energetica pag.9

ITWAY VAD AGGIUNGE POSITIVE TECHNOLOGIES AL SUO PORTFOLIO

Si rafforza il portafoglio di soluzioni di sicurezza del distributore con prodotti di vulnerability assessment e threat analysis. pag.9



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



Scarica la versione gratuita da
WWW.3CX.IT
o chiamaci allo +39 (055) 093 5447



DA LEXMARK UN PARTNER PROGRAM VOTATO AL SUPPORTO

Il nuovo Connect Partner Program consolida tutti programmi di canale finora attivi, offre una piattaforma di facile utilizzo con cui accedere a alle informazioni, a un portale di formazione e a strumenti marketing e di vendita



Pietro Renda - Lexmark

Nuovo Partner Program per Lexmark, la multinazione americana che, dismessi da anni i semplici panni di specialista di Imaging & Printing, offre da oggi un programma in grado di aiutare il canale a sviluppare opportunità di business in un mercato sempre più interessato a una gestione end-to-end dei dati e dei documenti. Importanti le novità inserite soprattutto in merito alla formazione, novità che puntano a sviluppare nei partner competenze più a tutto tondo, facendoli seguire il percorso evolutivo che la stessa Lexmark ha intrapreso da tempo. Da semplice printer vendor, la società si è progressivamente trasformato in fornitore di soluzioni hardware, software e di servizi per l'ottimizzazione dei flussi informativi aziendali, collegando persone, processi e informazioni attraverso le tecnologie. Una mission che oggi chiede al canale degli operatori un bagaglio di competenze più ampio per

proporre al mercato soluzioni a maggior valore.

«Offrendo ai partner una combinazione personalizzata di competenze tecnologiche, esperienze e strumenti di coinvolgimento del cliente, il nuovo Connect Partner Program mette i rivenditori nella condizione di poter trasformare davvero il proprio business - commenta **Pietro Renda**, channel and supplies sales director di Lexmark Italia -. Il programma è stato progettato con lo specifico obiettivo di offrire ai dealer una piattaforma che li aiutasse ad adattarsi velocemente a un mercato in decisa evoluzione: aderire al programma li metterà

nella condizione di comprendere meglio le esigenze attuali e future di produzione e gestione dei documenti in un'era di profonda trasformazione digitale».

In particolare, il nuovo Connect Partner Program, in cui Lexmark ha consolidato tutti programmi di canale finora attivi (incluso l'ultimo ereditato dall'acquisizione di Kofax), offre una piattaforma di facile utilizzo che permette ai dealer di accedere a un sistema di informazioni online chiamato Partner-Net, a un portale di formazione dedicato e a un set di strumenti di marketing e di vendita completamente ridisegnati.

Tre i livelli di certificazione previsti: Silver, Gold e Diamond. Al primo possono accedere i partner interessati alla sola offerta hardware e a una formazione base, per i quali Lexmark mette a disposizione un team di telesales e un set di offerte stabilite in funzione del livello di competenza raggiunto. Al livello Gold accedono, invece, i partner interessati alle soluzioni e a sviluppare un business plan congiunto da realizzare assieme a sales account e con il supporto non solo di una formazione avanzata, ma anche di strumenti finanziari e incentivi marketing. Al livello Diamond possono accedere, infine, i partner che già dispongono di competenze software e sistemistiche e che, oltre a beneficiare di una formazione avanzata e di strumenti marketing/finanziari ad hoc, sono seguiti da figure senior sales e possono interagire costantemente con i consulenti di Lexmark

DA LEXMARK UN MPS A MISURA DI PMI

«Nell'evoluzione di Lexmark verso il ruolo di fornitore end-to-end è fondamentale che i partner sappiano come unirsi a noi in questo percorso - sottolinea Pietro Renda di Lexmark Italia -. Il nuovo Advantage Mps Core Program offre questa opportunità, fornendo una solida piattaforma per gestire le interazioni con i clienti e migliorare i prodotti e i servizi offerti». Il programma consente ai partner di offrire ai clienti medio-piccoli tutti i vantaggi, in termini di costi e efficienza, di un ambiente Mps, rimuovendo le barriere di investimento e di fleet management legate all'implementazione di questo tipo soluzioni: Lexmark gestirà il rifornimento dei toner, oltre alla manutenzione e al supporto delle macchine a contratto, lasciando ai partner la relazione con il cliente.

Claudia Rossi



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

La speranza digitale al campus Data4

Gli investimenti che cambieranno l'Italia oggetto di dibattito all'inaugurazione di un nuovo edificio per i data center. Istituzioni ed esperti preparano nuovi progetti

Esponenti delle istituzioni, come i sindaci di Cornaredo e Settimo Milanese, l'assessore allo sviluppo economico della regione Lombardia o il console di Francia a Milano, sono intervenuti all'inaugurazione ufficiale del campus Data4 in Italia.

Si tratta di un investimento oggettivamente importante che sancisce la collaborazione tra la Francia e l'Italia. Il ceo di Data4, **Olivier Micheli**, infatti, ricorda i 250 milioni di euro (di cui 120 già investiti) destinati alla costruzione di data center, cioè di infrastrutture fondamentali per la digital transformation. Ma non finisce qui, perché dopo i due building già acquisiti da IBM per ospitare il sito di Softlayer e altri due già in costruzione, Data4 prevede di aggiungere altri, fino arrivare a dieci.

Una bella iniezione di fiducia nel nostro sistema Paese da parte di Micheli: «Molti nostri concorrenti investono nei Paesi Nordici, ma noi riteniamo più

strategico puntare sull'Italia, dove pensiamo si realizzerà uno sviluppo digitale notevole e che riteniamo sia una porta privilegiata verso l'Africa e il Medio Oriente».

La realtà è che siamo drammaticamente in ritardo: «Siamo stati i primi al mondo a lanciare la banda ultra larga con Fastweb e oggi siamo quartultimi perché sono undici anni che non investiamo in infrastrutture digitali», taglia secco il docente di strategia dell'Università dell'Insubria e della Sda Bocconi e componente del Tavolo del Governo per l'Innovazione e l'Agenda Digitale, **Francesco Sacco**, che continua tranchant nel commentare le pecche del passato, ma che esalta soprattutto le strategie del presente e del futuro, sottolineando che questa volta i soldi sono stati stanziati: «Sono partiti i primi progetti, che coinvolgeranno pubbliche amministrazioni, imprese e cittadini, per un totale di sei milioni di persone solo nella



prima fase». All'insegna dell'ottimismo anche l'intervento di **Elio Catania**, presidente di Confindustria Digitale. Uno che di "rivoluzioni" informatiche ne ha viste tante, ma se effettivamente ogni volta le cose cambiavano, il tutto accadeva comunque nell'ambito tecnologico, mentre oggi la rivoluzione digitale interessa tutti gli individui e tutti i processi di lavoro. C'è un divario rispetto al resto d'Europa, ma si può colmare, anche grazie all'Europa e l'investimento francese ne è un esempio, come sottolinea **Mauro Parolini**, assessore per lo Sviluppo Economico della regione Lombardia. Cui fa eco l'ambasciatrice francese che, impegnata nel contemporaneo vertice Franco-Italiano di Venezia, ha mandato un messaggio d'auguri.

C'è da rimbocarsi la maniche e gli esempi non mancano a partire dalla digital disruption di Italia

Startup, rappresentata dal proprio presidente **Marco Bicocchi Pichi**, lato italiano, e, lato francese, da **Paul Benoit**, co-fondatore di Qarnot Computing, una startup che collabora anche con Data4 proponendo un modello di data center distribuito: una appliance domestica che soddisfa le esigenze digitali casalinghe, connettendo tutto e funzionando anche da climatizzatore.

Ma a tale disruption, **Maurizio Cuzari**, Executive VP di Netconsulting Cube e Ad di Sirmi, moderatore e matatore della giornata, raccorda le testimonianze dei Magnetic Customer, cioè attori primari del digitale in Italia: **Emanuele Balestrieri**, CIO dell'Istituto Europeo di Oncologia e Centro Cardiologico Monzino, **Roberto Fonso**, CIO della Banca Popolare di Milano e Max Ramaciotti, digital transformation manager di Sopra Steria Group Italia.

Gaetano Di Blasio

LA BANCA DALL'E-BUSINESS AL D-BUSINESS

Le banche cambiano, cercando sempre nuovi canali attraverso i quali attrarre e coinvolgere clienti, e investono in cloud, mobile e big data & analytics



Secondo IDC, il 25% del budget IT nelle istituzioni finanziarie è stato speso, nel 2015, per tre tecnologie trasformative: cloud, mobile e big data & analytics. Più precisamente, le stime di IDC parlano di una spesa IT mondiale da parte delle banche in crescita con un tasso annuo composto del 4,6% dal 2015 al 2019. Nei prossimi due anni, evidenziano ancora gli analisti della nota società di ricerca e consulenza, verrà raggiunto il culmine degli investimenti bancari nelle tecnologie e nei servizi cloud: le principali banche mondiali più che raddoppieranno i carichi di lavoro sul cloud.

Questa tendenza si spiega con l'esigenza, da parte delle banche, di inseguire, se non anticipare, i clienti nel mondo digitale. Attenzione, però, mettono in guardia presso IDC: avere successo nel digital banking non significa fornire un servizio online, bensì comporta una profonda trasformazione della tecnologia, dei processi e della

cultura interna per offrire una customer experience univoca e superiore in ottica sia omni-channel che omni-engagement.

In altre parole, nel mondo digitale, le banche saranno misurate in base alla capacità di attrarre, coinvolgere e monetizzare i clienti attraverso i nuovi canali, canali sui quali il numero di interazioni, afferma IDC, è previsto in aumento del 10% anno su anno.

Secondo IDC, gli investimenti delle banche nei canali digitali sono destinati a diventare una voce di spesa sempre più importante proprio per via della transizione dall'era dell'e-business a quella del d-business. Una tendenza che trova conferma nei dati preliminari di chiusura del 2015 concernenti l'intero settore dei servizi finanziari (banche e assicurazioni). IDC sottolinea che questo settore ha speso nel 2015 a livello mondiale circa 114 miliardi di dollari in tecnologie cloud, mobile e big data & analytics, su una spesa IT totale di 455

miliardi di dollari. Secondo le previsioni di IDC, nel 2019 il peso di queste tre tecnologie sulla spesa IT complessiva del settore finanziario lieviterà al 30%. Altro investimento IT chiave nel percorso di digitalizzazione delle banche sarà quello nei sistemi cognitivi: secondo IDC, i sistemi cognitivi aiuteranno le banche a migliorare del 20% l'efficienza dei processi IT e digitali.

Per una banca che nasce digitale e che può fornire agilmente servizi end-to-end basati sulle piattaforme digitali, tutto questo può sembrare scontato. Ma per una banca consolidata, affrontare la digital transformation implica orchestrare tecnologie e processi diversi, integrare canali fisici e virtuali, adattare i modelli operativi a nuove opportunità di business non dimenticando i fronti di redditività tradizionali. In poche parole, operare a due velocità.

Non va dimenticato che le banche tradizionali hanno anche da sostenere i costi

delle filiali, che non significano semplicemente affitti, utenze, strutture e così via, ma anche e soprattutto personale. Ricominciare da zero è impossibile, ma avere consapevolezza dell'importanza dell'innovazione digitale è essenziale se non addirittura vitale, avvertono da IDC.

Il canale IT specializzato, può aiutare le banche a comprendere fino in fondo come la digital transformation impatti sui clienti, sia in termini di esigenze finanziarie sia nella vita di tutti i giorni, e come differenzierà una banca vincente da una perdente.

Sempre gli analisti di IDC sottolineano che Mobile banking, real-time banking, P2P ed m-payments sono tutti ingredienti di una strategia che deve portare le banche a reingegnerizzare i processi per rendere più semplice l'esperienza dei clienti e più snella l'offerta dei servizi, aumentando nel contempo la sicurezza e abbattendo i rischi.

Gaetano di Blasio

Avaya premia i partner all'evento annuale

Sono stati 6 i partner premiati durante l'Avaya Partner Connection Day che si è svolto a Modena presso il Museo Enzo Ferrari, un'occasione per incontrare il canale e parlare anche della strategia del vendor.

L'evento è l'occasione per Avaya di rinnovare e dimostrare il proprio impegno verso il canale e di premiare alcuni partner che si sono distinti per l'impegno e le competenze dimostrate. I 6 partner italiani premiati

nel corso dell'evento sono stati: Durante; Gecopra; Stim; Vitrociset; Cabling e Optima.

Il riconoscimento è stato offerto per l'impegno e la competenza dimostrata nella gestione di 6 progetti significativi in diversi settori verticali, dal Finance&Insurance, alla Sanità, alla PA locale e centrale, all'Industria e alle Multi-utilities, e si è ribadito il ruolo strategico dei Partner Avaya e di come il nuovo programma di canale

porterà un supporto più efficace alla crescita del business comune.

«Gli Awards Avaya ai Partner sono un modo per celebrare e dare un riconoscimento concreto al ruolo fondamentale che i nostri partner hanno nella crescita e nella strategia di Avaya, da sempre focalizzata sui clienti. Stiamo investendo le nostre risorse per sviluppare un vero e proprio ecosistema di partner, qualificati e motivati, che permetta a un numero sempre maggiore di

aziende di implementare la migliore tecnologia in grado di migliorare la customer experience, la produttività dei team e dei dipendenti, e la performance di rete» ha commentato **Vittorio Balestrini**, Channel Sales Leader, Avaya Italia presente all'evento. Insieme a lui erano presenti anche **Massimo Palermo**, Regional Sales Leader, **Simone Bini**, Video Sales Leader per l'area Europe, e **Anna Banfi**, responsabile marketing e comunicazione.

Si è svolto presso le Cantine Bersi Serlini (BS), luogo di nascita di uno spumante Franciacorta di eccellenza che ben si presta a celebrare il raggiungimento di ambiti traguardi, il terzo Partner Summit italiano di Veeam Software.

La società vanta un vasto bacino di partners, oltre 2.000, grazie ai quali ha potuto far crescere il numero dei clienti rispetto l'anno precedente, oltre che i ricavi, come spiega **Albert Zammar**, Country Manager Veeam Italia, che aggiunge: «Il Partner Summit è l'occasione voluta da Veeam per festeggiare i successi raggiunti, osservare le



innovazioni più significative che abbiamo introdotto sul mercato e rafforzare la strategia comune per conquistare nuove vette».

Anche **Lara Del Pin**, Channel Manager Veeam Italy, ribadisce l'importanza del canale per la società e spiega come l'evento sia l'occasione per «esaminare nuove modalità di sviluppo delle nostre attività con uno sguardo attento a virtualizzazione e cloud, oltre che per fornire un aggiornamento

del programma ProPartner». Nel corso dell'incontro sono stati anche conferiti i premi "Veeam ProPartner of the Year Awards 2015" ai partner che si sono distinti per l'impegno. In particolare:

- Il Premio "Fastest Growth of the Year" è stato conferito a R1 e a Kiratech per aver registrato il maggiore aumento nelle vendite di prodotti Veeam durante l'anno.
- Il Premio "Best SMB Partner of the Year 2015" è stato

riconosciuto per il secondo anno consecutivo a Var Group per aver conseguito il miglior risultato in termini di fatturato e di numero di transazioni nella categoria delle PMI.

- Il Premio "Most Significant Project of the Year 2015" è stato vinto a pari merito da Sinthera e Lan Service per aver individuato, gestito e chiuso con successo il progetto di maggiore rilevanza nell'area Enterprise e Commercial.

I partner premiati al Summit di Veeam



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**



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



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



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

ACCORDI

ITWAY VAD AGGIUNGE POSITIVE TECHNOLOGIES AL SUO PORTFOLIO

Itway VAD società quotata al segmento Star di Borsa Italiana, e specializzata nella progettazione, produzione e distribuzione a valore aggiunto di soluzioni tecnologiche per l'e-business, ha annunciato di avere raggiunto un accordo per la distribuzione delle soluzioni di Positive Technologies in Italia, Spagna, Portogallo, Grecia e Turchia.

Secondo i termini dell'accordo Itway VAD distribuirà tutti i prodotti e le soluzioni dell'azienda, e fornirà ai propri VAR e System Integrator di riferimento il suo usuale valore aggiunto.

Con l'accordo siglato, il portfolio dell'offerta di Itway VAD comprende ora una estesa ed evoluta offerta di sicurezza, in particolare per quanto riguarda le soluzioni di compliance, application security, threat analysis e vulnerability assessment delle applicazioni, dei sistemi ICS (Internet Connection Sharing), delle strutture SCADA e dei sistemi ERP, che Positive Technologies sviluppa. In base ai termini dell'accordo, Itway VAD si occuperà anche di proporre, fornire e sostenere i servizi dell'azienda, con

particolare attenzione alla valutazione delle vulnerabilità e alla protezione del perimetro delle reti di telecomunicazioni 3G e 4G, delle applicazioni Web e mobili e delle infrastrutture ICS/SCADA. Positive Technologies ha inoltre disponibile un'offerta verticalizzata per le telco, i servizi finanziari e le utility.

ACCORDI

GLI ACCESSORI AUDIO DI VIBE-TRIBE DA INGRAM MICRO

Il distributore Ingram Micro Italia ha siglato un nuovo accordo per la distribuzione sul mercato italiano del brand Vibe-Tribe, dell'azienda milanese Unicorn, nata nel 2011 e specializzata in altoparlanti portatili ed accessori audio per smartphone, tablet e computer. Ingram diffonderà l'intera gamma di prodotti Vibe-Tribe tra cui i diffusori acustici si differenziano per la particolarità di trasformare gli impulsi elettromagnetici in sollecitazioni meccaniche che vengono diffuse direttamente attraverso i materiali sui quali lo speaker viene appoggiato. Questo fa sì che si creino diversi effetti a seconda del materiale attraverso cui il suono viene diffuso. La gamma Vibe-Tribe include diversi diffusori audio portatili, ognuno con le proprie specificità e un

design curato. La riproduzione wireless è garantita dai protocolli Bluetooth con NFC e la dotazione tecnica è arricchita da funzionalità quali touch panel a sfioramento, daisy chain mode, SDcard reader, vivavoce e così via, che li rendono adatti all'utilizzo personale in casa e in ufficio ma anche per un impiego professionale a supporto di riunioni e presentazioni aziendali. Sergio Ceresa, Sales Director, Ingram Micro Italia, ha dichiarato: «I nostri clienti sia nel canale B2B che consumer possono beneficiare di una proposta unica e distintiva di prodotti di qualità, nonché del background di un brand flessibile e dinamico, caratteristiche tipiche di un'azienda italiana in crescita».

PREMI

LE INKJET DI BROTHER PREMIATE PER L'EFFICIENZA ENERGETICA

Brother ha ricevuto un riconoscimento per l'efficienza energetica della stampante all-in-one MFC-J5720DW della gamma Business Smart da parte di BLI Buyers laboratory, un organismo indipendente che effettua test di soluzioni printing. Il premio fa parte dei "Pick Awards" che vengono assegnati due volte l'anno

da BLI che conferisce un riconoscimento speciale, per ogni categoria, a quei prodotti che hanno dimostrato le prestazioni migliori nei test di laboratorio. Gli "Outstanding Achievement" sono premi che riconoscono nei prodotti caratteristiche distintive come l'innovazione, l'utilità, l'efficienza energetica o la qualità. La soluzione MFC-J5720DW di Brother ha ricevuto il premio BLI per le performance di efficienza energetica nella categoria "multifunzione a colori A4 per piccoli e medi gruppi di lavoro" e grazie alle caratteristiche che la contraddistinguono tra cui:

- il consumo annuo di energia stimato che è risultato più basso della media, posizionandosi tra i più bassi della sua categoria.
- la modalità di risparmio "Ink save mode" che contribuisce a ridurre il consumo di inchiostro.
- Le funzionalità "green" che consentono di ridurre gli sprechi e risparmiare energia.

Lorenzo Matteoni, Marketing Manager di Brother Italia commenta: «Brother riconosce grande importanza al tema dell'efficienza energetica. La creazione di prodotti con importanti requisiti ambientali è sempre al centro della nostra attività».