



Marco Icardi, vice presidente Central East Europe di Sas, apre l'undicesima edizione del Sas Forum Milan sottolineando la potenzialità innovativa degli analytics, cui tutto l'even-

## DA DELL UN PROGRAMMA CHE REMUNERA E FIDELIZZA I PARTNER

Nell'ambito dell'iniziativa PartnerDirect, nuovi strumenti per consentire ai Registered Partner di incrementare il fatturato tramite prodotti, servizi e formazione, sia tecnologica sia marketing *a pagina 4*

## ANALYTICS EVERYWHERE PER I 40 ANNI DI SAS



## IBM SEMPLIFICA LO STORAGE 3700

Spectrum Storage Suite è la soluzione software che raggruppa le componenti per gestire ogni esigenza di storage, commercializzata con un'unica licenza valutata in base ai Terabyte utilizzati *a pagina 3*

to è dedicato. Non a caso intitolato "Analytics Everywhere", l'evento ha offerto molti spunti di riflessione aprendo porte su mondi che appaiono molto distanti dall'IT e tra loro, ma che sono accomunati dai vantaggi impliciti di una conoscenza profonda dei processi in atto ottenibile grazie, appunto, agli analytics. *a pagina 7*



## SOMMARIO

Elmec da Var a managed service provider *pag 8*

Tech Data distribuirà i prodotti end-to-end di Dell *pag 11*

Itway sigla un MoU con l'holding iraniana Patsa *pag 11*

Getac in partnership con Ingram Micro *pag 11*

**Partners Flip**  
anno V - numero 177 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](http://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.

**FINALMENTE  
UN PARTNER,  
CON CUI FARE  
BUSINESS E'  
UN PIACERE**

**SCOPRI I PERCHE' DI UN VENDOR CHE CREDE NEL CANALE**

Non sei un po' stufo di basse marginalità, progetti soffiati via, assistenza tecnica inesistente? Scopri anche tu il mondo G DATA!

Sviluppato per garantire la massima soddisfazione dei propri rivenditori, il Partner Program G DATA favorisce l'instaurarsi di partnership durature. Tutti i partner G DATA beneficiano di vantaggi e opportunità crescenti.

G DATA, **SEMPLICEMENTE AL SICURO**



**SIMPLY  
SECURE**

**WWW.GDATA.IT**

# IBM semplifica lo storage 3700

*Spectrum Storage Suite è la soluzione software che raggruppa le componenti per gestire ogni esigenza di storage, commercializzata con un'unica licenza valutata in base ai Terabyte utilizzati*

di Riccardo Florio

La trasformazione dello storage parte dalle richieste del mercato di disporre di un'infrastruttura storage agile che consenta tempi di deployment per i nuovi progetti di business molto inferiori rispetto a quelli "tradizionali".

È sulla base di questa premessa che Francesco Casa, manager for Storage Solutions di IBM Italia, descrive l'evoluzione in corso dell'offerta IBM all'insegna di uno sviluppo tecnologico abbinato alla massima flessibilità di scelta fornita all'utente finale.

I trend che muovono lo storage in questo momento sono quelli del software defined, dell'esigenza di avere più

consapevolezza del proprio ambiente, di riuscire a sfruttarlo meglio e di abbattere i colli di bottiglia prestazionali che servono alle nuove applicazioni di business e agli analytics. Ma, tra tutti, è ancora il tema dei costi che, più di altri, muove gli investimenti come conferma Casa.

## **Una soluzione SDS all'insegna della massima flessibilità**

Alle esigenze del software defined storage IBM già da tempo aveva indirizzato i prodotti Spectrum che ora vengono proposti con un approccio commerciale più semplice e flessibile.

La soluzione si chiama IBM Storage Spectrum Suite e raggruppa sei componenti: Accelerate, Scale e Archive per la gestione dei dati destrutturati; Virtualize per l'efficienza dei dati transazionali; Control e Protect per il controllo e la protezione dei dati.

IBM Storage Spectrum Suite mette a disposizione un modello di licensing semplificato e prevedibile, pensato per favorire la pianificazione finanziaria, supportare meglio

la crescita del business e i requisiti del cambiamento, abilitare test più rapidi, semplificare l'uso e ridurre i costi. «Questo approccio genera un'enorme semplificazione per l'utente finale - ha osservato Casa - che ha a disposizione un'unica soluzione software, con un'unica licenza basata sul numero di Terabyte, la stessa interfaccia utente e un'unica modalità di gestione e approccio per tutte le funzionalità legate allo storage. Il nostro obiettivo è di portare le aziende a scegliere la nostra suite, per attuare una semplificazione del vendor».

A rendere ancora più flessibile la sua offerta per il software defined storage, IBM rende disponibile l'accesso a Spectrum Storage Suite in tre modalità: come soluzione integrata (appliance), come soluzione software oppure come servizio cloud erogato attraverso l'infrastruttura cloud IBM SoftLayer.

## **Si amplia la famiglia FlashSystem**

Le soluzioni Flash memory di IBM sono l'evoluzione delle tecnologie acquisite nel

2013 con Texas Memory Systems. Da allora, però, IBM ci ha "messo molto del suo" trasformando quelle tecnologie di base in una gamma di sistemi hardware ottimizzati e con una affidabilità di classe enterprise.

La famiglia FlashSystem si arricchisce ora di due nuovi prodotti; si tratta delle soluzioni all flash siglate A9000 e A9000R, rispettivamente un sistema modulare indirizzato ai service provider e un sistema rack per le grandi aziende enterprise.

Le nuove soluzioni storage all-flash offrono un'architettura a griglia a elevato parallelismo, che riduce in modo sostanziale le attività di gestione e punta a eliminare possibili colli di bottiglia tra elemento storage e il server grazie a latenze inferiori a 250 microsecondi.

«Per venire incontro alle richieste di riduzione dei costi dei nostri clienti abbiamo correlato queste soluzioni con elementi importanti di "data reduction" - precisa Casa - che derivano dalla combinazione tra tecnologie di deduplica inline, real time compression e thin provisioning. Grazie a queste tecnologie, i nuovi FlashSystem forniscono una capacità utilizzabile molto superiore a quella reale. Un altro elemento importate di questi sistemi è la loro semplicità di gestione, che eredita l'interfaccia del sistema IBM XIV».

*Francesco Casa, manager for Storage Solutions di IBM Italia*



# Da Dell un programma che remunera e fidelizza i Partner

*Nell'ambito dell'iniziativa PartnerDirect, nuovi strumenti per consentire ai Registered Partner di incrementare il fatturato tramite prodotti, servizi e formazione, sia tecnologica sia marketing* di Giuseppe Saccardi

Dell ha annunciato per il 2016 un programma per la fidelizzazione dei propri Registered Partner in Italia. Il programma, che rientra nell'ambito delle iniziative PartnerDirect, ha l'obiettivo di supportare i partner di canale nell'incrementare il proprio fatturato tramite la selezione dei migliori prodotti, servizi e soluzioni atti a rispondere alle esigenze dei clienti, e grazie a piani di formazione sia tecnologici che di marketing.

Con Adolfo Dell'Erba, Channel & Mid Market Director di Dell Italia, abbiamo approfondito la genesi, i contenuti e gli obiettivi del nuovo programma dedicato ai Registered Partner.

**PARTNERS: Come è nata l'idea di questo nuovo modulo del programma Partner Direct?**

Adolfo Dell'Erba: Da sempre abbiamo dato ai partner il massimo supporto possibile, focalizzandoci in particolare sulle com-

petenze tecniche e le certificazioni. Lo scenario italiano vede la presenza anche di molte aziende di più contenute dimensioni ed è a queste che ci siamo rivolti con il programma di fidelizzazione per i Registered Partner. In sostanza, è un programma aperto ai partner e a tutti coloro che sono interessati ai nostri prodotti e con i quali possiamo costruire insieme un percorso di crescita. Per loro abbiamo creato un loyalty program specifico che ha avuto inizio con il nostro anno fiscale a Febbraio di quest'anno

*Adolfo Dell'Erba, Channel & Mid Market Director di Dell Italia*



e che premia chi propone le nostre soluzioni.

**P: Che numeri ci sono in gioco e come funziona il programma?**

AD: Concettualmente ci rivolgiamo a un insieme di partner molto ampio costituito sia da quelli, circa 5000, che si sono già registrati, e ad altrettanti che nel corso dell'anno trascorso hanno comperato dai nostri distributori prodotti Dell per poi rivenderli ai propri clienti, prodotti che hanno spaziato dal semplice desktop a un intero sistema. Entrare a far parte del programma è molto semplice. I Registered Partner che aderiranno all'iniziativa si vedranno attribuire punti legati all'acquisto di determinati prodotti, servizi o soluzioni software. I punti accumulati nel corso di un trimestre potranno essere riscossi nel successivo e utilizzati per ottenere sconti sull'acquisto di nuovi prodotti, oppure per ottenere materiale

collaterale di marketing in co-branding. Il programma prevede inoltre l'accesso diretto alle ultime notizie su prodotti e soluzioni Dell e l'accesso gratuito a sessioni di formazione.

**P: Visto l'alto numero di partner coinvolti nel programma non c'è il rischio di sovrapposizioni?**

AD: La garanzia del business del partner è una delle maggiori nostre priorità. Previa approvazione della transazione da parte di Dell, il partner godrà infatti di una certificazione di esclusività del proprio rapporto con il cliente e l'impegno da parte di Dell di non trattare direttamente con lo stesso, andando di fatto a proteggere il lavoro del partner sul campo. Naturalmente a meno che a richiedere il nostro intervento e supporto non sia il partner medesimo nel caso di progetti complessi per parti del quale non dispone delle necessarie competenze.

**P: I nuovi paradigmi, dal Cloud alla Mobility, richiedono nuovi approcci al cliente. Fornite un supporto anche in questo?**

AD: Stiamo investendo anche in questo. Abbiamo una struttura che si occupa della formazione tecnica,

ma ad essa affianchiamo anche una struttura per affrontare argomenti e una formazione più orientata al marketing in modo da risultare più efficaci in fase propositiva. Quella del marketing è un'esigenza che molti partner iniziano a percepire e che sta portando presso alcuni di essi alla creazione di specifiche figure professionali. Sviluppiamo corsi di formazione e organizziamo giornate in cui andiamo a parlare di temi quali il disaster recovery o la business continuity. In sostanza, stiamo cercando di coprire sia aspetti tecnici che commerciali. E i risultati si vedono. Complessivamente continuiamo a crescere e, come canale, oramai siamo vicino come al 70% come quota di contributo al business Dell in Italia, una percentuale e una cifra entrambi in crescita.

***P: Passando ai prodotti, quali si evidenziano essere i più richiesti dal mercato e di interesse per i partner?***

AD: In questi ultimi due-tre mesi il segmento che ci ha dato grande soddisfazione è indubbiamente la parte client per la fascia medio alta, che è molto apprezzata dai partner ed è stata ulteriormente rafforzata con il rilascio di nuove macchine, potenti e dal look accattivante. E risultati molto buoni li stiamo avendo con il canale anche con le nostre soluzioni per la mobility. Molto buoni anche i risultati per il target Enterprise, dove ci siamo ulteriormente consolidati nella componente server, con dati IDC che evidenziano come nel primo trimestre abbiamo guadagnato share di mercato e risultiamo costantemente al secondo posto. E buoni risultati li abbiamo ottenuti anche per lo storage con la famiglia di fascia alta Compellent. E, anche se potrebbe sembrare un refrain, un altro settore dove i risultati sono positivi è la parte networking, dove stiamo crescendo. In sostanza, abbiamo tutte le

componenti per proporre assieme ai partner soluzioni end-to-end che pochi altri sul mercato possono offrire.

***P: Cresce l'interesse per i servizi, che contribuiscono in misura crescente al fatturato e sono uno strumento di fidelizzazione del cliente. Cosa proponete ai partner?***

AD: Siamo fortemente impegnati sui servizi. In particolare, a completamento della linea ProSupport per la fornitura di servizi relativi alla manutenzione e servizi post vendita abbiamo attivato una linea che si chiama ProDeploy. I partner che si certificano per questa nuova linea di servizi hanno la possibilità di venderli con un approccio molto flessibile e in base alla loro specificità e livello di preparazione. E' una proposta con struttura modulare che permette al partner di scegliere se rivendere il nostro servizio, laddove non ritenga di disporre della capacità tecnica adeguata o delle risorse necessarie, oppure di integrarlo con la propria offerta o di fare tutto in proprio. In ogni caso il cliente ha la garanzia di disporre di personale da noi certificato.

***P: Stanno consolidandosi ed emergendo nuovi paradigmi, il Cloud, l'IoT, le Smart City. Sono spazi di business per cui le previsioni parlano di cifre consistenti. Pensate di parteciparvi con i partner?***

AD: Sono campi a cui dedichiamo la massima attenzione ed interesse. In Dell abbiamo tutti i vari componenti perchè sia che si parli di gestione di dati, sia che si parli di software e di analisi, sia che si parli di connessioni di rete, abbiamo a portfolio tutto quello che è necessario per proporre soluzioni al cliente. A testimoniare il nostro interesse il fatto che abbiamo aperto anche un centro di competenza e creato una figura professionale interna che ha il compito di sviluppare questa tipologia di mercato in Italia. Abbiamo anche delle risorse che stiamo specializzando e partner che sul tema già sono operativi.

***P: Ultima domanda. Come si accede al programma?***

AD: L'adesione al programma avviene accedendo al sito [www.dellpartnerincentives.com](http://www.dellpartnerincentives.com) e seguendo, entro tre mesi dall'iscrizione, un corso di formazione per partner Dell.





# 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**<sup>®</sup>  
Software PBX for Windows

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



# Analytics Everywhere per i 40 anni di Sas

*Chiamati a raccolta i partner per potenziare il business dei clienti con "l'intelligenza diffusa in azienda", grazie alla pervasività degli analytics e alla nuova architettura Viya*

di Gaetano Di Blasio

Marco Icardi, vice presidente Central East Europe di Sas, apre l'undicesima edizione del Sas Forum Milan sottolineando la potenzialità innovativa degli analytics, cui tutto l'evento è dedicato. Non a caso intitolato "Analytics Everywhere", l'evento ha offerto molti spunti di riflessione aprendo porte su mondi che appaiono molto distanti dall'IT e tra loro, ma che sono accomunati dai vantaggi impliciti di una conoscenza profonda dei processi in atto ottenibile grazie, appunto, agli analytics.

La forte attenzione posta sul "dato" deve essere trasferita sulle decisioni che questi dati possono generare e gli analytics sono il mezzo per compiere questo trasferimento. Afferma, infatti, Icardi: «Aziende e organizzazioni non hanno bisogno di dati. Hanno bisogno di tecnologie avanzate, talenti e processi per poter estrarre informazioni preziose dai dati. Indipendentemente dal ruolo aziendale che si ricopre, le persone possono sfruttare immaginazio-

ne e creatività, insieme a tecnologie abilitanti, per sviluppare idee innovative e affrontare sfide nuove, fino a ieri impensabili».

Al termine della sessione plenaria, che ha mostrato vari esempi di utilizzo degli analytics, Icardi ha annunciato il lancio di Sas Viya, l'architettura, open e cloud-ready, di nuova generazione in ambito visualizzazione e High performance analytics sulla quale saranno rapidamente migrate tutte le soluzioni Sas.

Si tratta di un'architettura unificata con un environment analitico centralizzato per consentire la gestio-

ne end-to-end del dato, dall'esplorazione al risultato di business. La piattaforma è a disposizione di un numero selezionato di early adopter, ma sarà accessibile a tutti nell'ultimo trimestre del 2016.

La scelta del cloud era sostanzialmente obbligatoria: «La maggior parte delle applicazioni mission-critical di nuova generazione, molte delle quali data-intensive, sono attualmente sviluppate e fatte girare in cloud», afferma infatti Amy Konary, vice president for SaaS and Cloud Services presso IDC, che continua: «Entro i prossimi tre-cinque anni, la

maggior parte delle grandi aziende avranno molti più dati sul cloud che nei loro centri di elaborazione dati accelerando, secondo IDC, lo spostamento sul cloud di dati e sistemi legacy».

Ma, spiegano, in Sas, i vantaggi di Sas Viya vanno oltre il supporto all'elaborazione dati in cloud. L'architettura unificata, aperta alle API e ai linguaggi di programmazione più diffusi, gestisce l'intero ciclo degli analytics.

Le componenti iniziali avranno sia un'interfaccia utente "point-and-click", sia un'interfaccia di programmazione interattiva. Nel corso del 2016 saranno disponibili:

- Sas Visual Analytics
- Sas Visual Statistics
- Sas Visual Investigator
- Sas Visual Data Mining and Machine Learning

Oltre a un'architettura multi-vendor per gli analytics, Sas Viya oggi è in grado di fornire anche un'architettura multi-cloud. Una base a codice unico garantisce asset riutilizzabili, appropriati e aggiornabili sulla base dell'evoluzione dell'infrastruttura.



Marco Icardi di Sas

# Elmec da Var a managed service provider

*Con 600 dipendenti e un fatturato di 160 milioni di euro ha investito una prima tranche di 15 milioni nella realizzazione di un DC particolarmente avanzato. Una sfida ai grandi.*

di Gian Carlo Lanzetti

L'Italia del sommerso è ricca di aziende vitali e robuste, anche dal punto di vista dimensionale rilevanti, che operano e si sviluppano senza finire sotto i riflettori, salvo poi in qualche particolare frangente della loro vita avvertire il bisogno di comunicare che esistono e stanno facendo cose egregie anche in un contesto economico non facile.

È questo sicuramente il caso della Elmec, una azienda di Brunello, in provincia di Varese, che, a livello di gruppo, ha chiuso il 2015 con un fatturato di circa 160 milioni di euro e un organico di 600 persone. Numeri di tutto rispetto, risultato di un processo di sviluppo medio annuo nell'ultimo quadriennio del 10%, destinato, nei programmi dei soci, le famiglie Ballerio e Corti, a con-

tinuare anche nei prossimi anni, con concrete possibilità forse di fare ancora meglio. Le basi ci sono: Elmec ha appena completato un piano di 15 milioni di euro in investimenti per la realizzazione di un data center di eccellenza mondiale. Di questi 12 milioni hanno riguardato gli edifici e tre milioni di server. «E non è che il primo significativo passo, perché delle tre sale che abbiamo previsto di attrezzare, per ora siamo alla prima, ma già abbiamo società che si affidano a noi per la gestione di una parte del loro sistema informativo»: afferma Alessandro Ballerio, socio e amministratore delegato oltre che direttore tecnico e padre di 5 figli, per designare il tracciato di questa azienda, di cui vale sottolineare alcuni aspetti salienti della sua storia.

Elmec nasce nel 1971 come azienda di elaborazione meccanografica, successivamente diventa un Var ed estende la propria attività alla system integration, fino a divenire negli ultimi anni un Managed Service Provider. Tutti elementi che compongono il Dna di operatore in grado di coprire trasversalmente tutte le esigenze hardware, software, networking, di servizio e applicative dei 1500 clienti, tra cui figura-



*Alessandro Ballerio, socio e amministratore delegato*

no nomi di spicco quali Campari Falck, Aermacchi, Valentino e Whirlpool, solo per citarne alcuni.

«La nostra specificità o una delle nostre principali specificità, ci - dice Ballerio -, è la capacità di erogare un servizio completo, non solo in termini di gestione dei sistemi presenti nei nostri tre data center (quello nuovo, più altri due, di cui uno in Svizzera l'altro presso la sede), ma



anche presso i clienti, poiché il modello ibrido è oggi prevalente. Il nostro target sono di preferenza aziende di piccola e media dimensione che però fanno un uso intensivo dell'IT».

Elmec si qualifica come un fornitore di managed infrastructure, in qualche caso anche di applicazioni, a prescindere di dove si trovano i sistemi dei clienti. Per fare questo ha operato alcune scelte importanti: avere personale tecnicamente molto competente (dei 600 dipendenti 350 sono figure tecniche, tiene a sottolineare Ballerio), tra cui 79 tecnici certificati Itil V3; disporre di infrastrutture allo stato dell'arte e mantenere una copertura internazionale in grado di seguire i clienti il più diffusamente possibile (l'azienda è presente in 63 Paesi grazie a un network di partner che assicurano la disponibilità di 5000 tecnici).

Questa impostazione ha



*Sopra, il nuovo data center (interno)  
Sotto, l'edificio che ospita il nuovo data center*

e con percorsi indipendenti per la connettività (un vero campus tecnologico), a pochissima distanza dalle sedi del gruppo, il nuovo Data Center è stato sviluppato totalmente in casa, rappresenta un'eccellenza italiana per il riconoscimento della certificazione Tier IV per il design assegnata dall'Uptime Institute, che garantisce i massimi standard di sicurezza. Questo ente, indipendente dal 1933, ha definito un

fisicamente isolati e attivi contemporaneamente. L'area dedicata ha una dimensione di 75 metri di lunghezza e 30 metri di larghezza e occupa l'intero piano terra dell'edificio. A questa parte si aggiunge l'area esterna adiacente che ospita gli impianti di raffreddamento. Il progetto ha previsto la realizzazione di 6 sale server organizzate in due aree separate e ridondate per una potenza complessiva di 2,4 MW.

Ogni edificio di Elmec è inoltre dotato di pannelli fotovoltaici ad alto rendimento e di impianti geotermici con sistemi di condizionamento ad alta efficienza che contribuiscono all'ecosostenibilità degli stabili, nonché a una riduzione dei consumi energetici. Nei 160 milioni di fatturato sono inclusi anche i 40 milioni realizzati da Eolo, l'Internet provider che fornisce connessione in fibra ottica,



permesso, per esempio, di poter gestire tramite i tre data center green 129mila end point e di monitorare remotamente e costantemente 137mila oggetti.

### **Il nuovo data center**

Costruito bonificando un'intera ex area industriale di circa 13.000 mq a Brunello, all'interno di una struttura di cemento armato accessibile solo tramite autenticazioni biometriche

modello di classificazione dell'infrastruttura dei Data Center in 4 livelli: Tier I, II, III e IV in base al numero di garanzie sul tipo di materiale utilizzato. Il Data Center Tier IV di Elmec, sottolinea con orgoglio Ballerio, ha sistemi multipli, indipendenti e fisicamente isolati che forniscono capacità ridondata al carico It attraverso percorsi multipli e indipendenti di distribuzione,

Il progetto architettonico, sottolinea ancora l'ad di questa dinamica azienda, è stato inoltre effettuato prestando grande attenzione a ridurre al minimo l'impatto ambientale sul territorio, come tutte le altre sedi del gruppo, che si distingue da sempre nel promuovere comportamenti ecosostenibili in azienda come lo smaltimento intelligente dei rifiuti e il carpooling.

di cui Elmec possiede il 45% e del quale è un grande utilizzatore. La crescita è sempre stata organica e regolare, ovvero senza acquisizioni. Una strategia che non dovrebbe cambiare, anche perché ha permesso di chiudere il conto economico costantemente in utile, grazie soprattutto ai buoni margini sulla attività di servizi, che oggi rappresenta circa la metà di quella complessiva.



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



5 ORE AGO  
**Sarchio**  
SFOGLIETTE AI CER  
SFOGLIETTE ALLE VERDURE  
NOTIZIE  
**SARCHIO,  
SFOGLIETTE BIO PER  
TUTTI I GUSTI**

4 ORE AGO  
**DIETA  
MEDITER  
PREMIO  
GRUPPO**



DE gustare  
alla scoperta dei sapori d'Italia



**Alla corte del RE**

**www.de-gustare.it**

## Accordi

### TECH DATA DISTRIBUIRÀ I PRODOTTI END-TO-END DI DELL

Anche la filiale Tech Data Italia avrà accesso e distribuirà i prodotti dell'ampio portfolio Dell Client Solutions,

Enterprise Solutions e Software a partire dal corrente mese di maggio.

«Lo scorso anno abbiamo esteso la copertura dei prodotti e delle soluzioni Dell alla grande maggioranza dei nostri rivenditori europei, creando nuove significative opportunità, in particolare nel segmento delle Pmi» ha affermato Michael Urban, vice presidente senior, Broadline, CE, Procurement and Services di Tech Data.

Riccardo Nobili, direttore della divisione Azlan di Tech Data Italia, ha evidenziato come le soluzioni End-to-end di Dell costituiscano una grande aggiunta al proprio portfolio esistente

«La collaborazione con Tech Data fornisce un altro canale ai partner per accedere al portafoglio di prodotti Dell. Questa partnership offre ai clienti l'accesso a una più ampia gamma di competenze e capacità. Nel corso degli ultimi anni, il programma PartnerDirect di Dell è cresciuto in modo esponenziale e il canale è ora, più che mai, un elemento essenziale della strategia di business globale di Dell. Partner come Tech Data sono fondamentali per il nostro successo; siamo ansiosi di poter lavorare insieme



Andrea Farina

anche in Italia per portare le soluzioni Dell in nuovi mercati», ha commentato

l'annuncio e l'accordo Adolfo Dell'Erba, Direttore Canale e Mid Market per l'Italia di Dell.

### ITWAY SIGLA UN MOU CON L'HOLDING IRANIANA PATSA

Itway entra nel mercato iraniano con la firma a Teheran di un memorandum d'intesa con l'iraniana Patsa Holding, un conglomerato di 12 aziende con oltre 600 esperti in Iran e nei paesi del Medio Oriente operante nei settori dell'ICT, Industrial & Life Automation and Instrumentation.

Obiettivo dell'accordo è di identificare e quindi sviluppare futuri progetti comuni sul territorio iraniano nei settori del Networking, Data Center, Cyber security, Application security, Big Data, IOT, con particolare attenzione anche all'analisi di specifiche aree di mercato verticali quali Smart Government, Healthcare, Smart-Transportation and Logistics.

I piani di sviluppo sul mercato iraniano del Gruppo Itway prevedono di raggiungere un volume di affari di circa 200 milioni di Euro nei prossimi 5 anni.

La firma del memorandum d'intesa tra il Presidente e fondatore del Gruppo Itway, G. Andrea Farina, e il CEO di Patsa Holding, Esmaeil Sanaei, è avvenuta all'in-

terno della visita ufficiale del Presidente del Consiglio Matteo Renzi in Iran e con il coordinamento di Confindustria in collaborazione con l'ICE e l'Ambasciata d'Italia a Teheran.

La sigla dell'accordo rafforza la presenza di Itway nel vicino oriente. Già nel 2014, con l'apertura a Dubai della filiale Itway Mena, l'azienda aveva avviato contatti e relazioni per operare nel mercato iraniano e del Middle East.

### GETAC IN PARTNERSHIP CON INGRAM MICRO

Getac, azienda attiva nel campo della progettazione e produzione di dispositivi mobili rugged, è entrata in partnership con Ingram Micro, distributore europeo di prodotti tecnologici, per ampliare la rete di distribuzione della gamma di tablet fully rugged in Europa occidentale.

Tramite l'alleanza commerciale Getac avrà accesso a una rete di 90.000 rivenditori e a team di professionisti Ingram Micro dislocati in tutta Europa. La partnership ha l'obiettivo di soddisfare la crescente domanda di dispositivi fully rugged in svariati settori - come il magazzinaggio merci, i trasporti e la logistica, il retail, l'ospitalità, la sanità e l'automazione dei servizi sul campo - e di consolidare il marchio Getac e i canali di distribuzione attuali.

Ingram curerà da parte sua la distribuzione della gamma di tablet fully rugged Getac, tra cui i modelli RX10, T800,

F110, Z710 e V110, dotati di antenna 3D per prestazioni di connettività elevate, tecnologia Lumibond per una leggibilità dello schermo in qualsiasi condizione di luce e funzionalità di sicurezza aderenti agli standard del settore.

"I tablet Getac sono sinonimo di affidabilità, sicurezza e solidità che dura nel tempo. Rappresentano una nuova, preziosa acquisizione nel nostro portfolio. Getac si distingue per la gestione attiva delle partnership con i rivenditori, l'attenzione ai partner e ai clienti, avvalendosi delle esperienze e competenze del nostro Solution Team, nonché della rapidità nelle consegne", ha commentato Mark Cheetham, direttore della divisione Data Capture/Point-of-Sale EMEA di Ingram Micro.

"La partnership con Ingram Micro e con una rete di rivenditori specializzati espande in misura significativa i nostri canali distributivi e ci offre accesso a nuove opportunità di mercato. Siamo entusiasti di questo accordo, che consideriamo il primo passo per instaurare un rapporto sempre più solido", ha da parte sua commentato Paul Waddilove, Channel Director per Getac, regione EMEA.

