

COMPUTER GROSS SIGLA PER LA DISTRIBUZIONE DI CTERA NETWORKS

Le soluzioni Ctera inserite nel segmento storage, infrastruttura e sicurezza di Computer Gross, che rafforza, così, la presenza nel settore del Cloud Storage Enablement.

a pagina 05



ARROW PROIETTATA AL FUTURO PENSANDO ALLE NUVOLE

Il tradizionale appuntamento della Arrow University con 32 vendor presenti è stata l'occasione per parlare dello stato del mercato, in particolare per il settore delle infrastrutture e della sicurezza, ambiti storici coperti da Arrow in Italia.

Negli ultimi 5 anni il calo complessivo dei reseller, dovuto certamente alla crisi, ha reso evidente la necessità di aumentare l'efficienza e valorizzare le competenze, e ha portato alcune aziende a fondersi, come ha spiegato Federico Marini, Managing Director di Arrow Ecs Italia.

a pagina 03



LE OPPORTUNITA PER IL CANALE SECONDO AVNET: IOT E M2M

Craig Smith, Director IoT & Analytics di Avnet, esplora il vero potenziale di fatturato e di crescita per il canale generato da IoT e M2M.

a pagina 06



SOMMARIO

Computer Gross distribuisce DFLabs

pag 05

Avnet amplia l'offerta per il software defined storage

pag 09

Zycko espande l'offerta di Riverbed con SteelConnect

pag 09

Softpi distribuisce la videoconferenza di VisoCon

pag 09

Andrea Falleni AD di Capgemini In Italia

pag 09

Partners Flip
anno V - numero 184 settimanale

Direttore responsabile: Gaetano Di Blasio

In redazione: Riccardo Florio, Giuseppe Saccardi, Paola Saccardi.

Redazione: via Marco Aurelio, 8 - 20127 Milano
Tel 0236580448 fax 0236580444 www.partnersflip.it

Proprietà: Reportec srl, via Gian Galeazzo 2, 20136 Milano
Iscrizione al tribunale di Milano n°514 del 13/10/2011
Tutti i diritti sono riservati. Tutti i marchi sono registrati e di proprietà delle relative società.

25 ANNI DI SSD SANDISK®

SanDisk ha lanciato il primo SSD già nel lontano 1991. La sua capacità era di soli 20MB ed aveva un costo di \$ 1.000, \$ 50 per ogni MB!

Si parla di molto tempo fa. Produciamo, infatti, SSD da così tanti anni che quando abbiamo iniziato il web non esisteva ancora...

1990s



Il **World Wide Web** viene aperto per la prima volta al grande pubblico

1991



SanDisk lancia il primo SSD, una unità da 20MB e 2,5" che IBM utilizza per sostituire l'hard disk nel ThinkPad



Viene lanciato il **Processore Pentium**

1993



Il leggendario **Space Shuttle** viene lanciato nello spazio con un SSD a bordo chiamato con il nome in codice "Rainbow". La solidità e la robustezza dei supporti di memorizzazione flash li rendono strumenti ideali per le applicazioni più estreme.



Sony lancia la console di gioco **PlayStation**

1994

2000s



Nasce **YouTube** con la sua piattaforma di video sharing e viewing community

2003



SanDisk entra nell'**indice NASDAQ-100** diventando una delle maggiori 100 imprese non-finanziarie quotate nel mercato borsistico



Apple presenta l'**iPhone**

2007



SanDisk presenta le unità SSD da 1,8" e 2,5" per i notebook, una valida alternativa agli hard disk



Nascono i telefoni con sistema operativo **Android OS**

2008

2010s



Per le **TV 3D** viene trasmesso in diretta per la prima volta nella storia il primo evento sportivo in 3D

2010



In rete sono on line oltre **1 miliardo** di siti web

2012



Viene lanciata l'unità **SSD SanDisk ReadyCache®**, una soluzione dedicata al caching che abbina l'unità SSD al già esistente hard disk permettendo di aumentare notevolmente velocità e performance



I computer più veloci al mondo sono ancora **30 volte** meno potenti del cervello umano

2014



SanDisk lancia **Optimus Max™ SSD**, la prima unità SSD Enterprise SAS da 4TB

2015



Viene lanciata l'unità SSD portatile **SanDisk Extreme® 900**

Il Futuro

Le unità SSD continueranno ad essere le soluzioni di storage preferite da sempre più persone.

Quando si parla di performance, le unità SSD sono sicuramente il riferimento rispetto all'alternativa hard disk* e ed è per questo che segneranno il futuro a medio-lungo termine.

SanDisk®
a Western Digital brand

*Rispetto agli hard disk SATA 7.200 RPM da 2,5". In base alle specifiche pubblicate e a test interni utilizzando i punteggi PCMark Vantage.

© 2016 Western Digital Corporation o società affiliate. Tutti i diritti riservati.

SanDisk, SanDisk Extreme e SanDisk ReadyCache sono marchi commerciali di Western Digital Corporation o società affiliate, registrati negli Stati Uniti o in altri Paesi. Optimus Max è un marchio commerciale di Western Digital Corporation o società affiliate. Tutti gli altri marchi commerciali sono di proprietà dei rispettivi titolari. Il robot Android è riprodotto o modificato dal lavoro creato e condiviso con Google ed è utilizzato in conformità con i termini specificati nella licenza di attribuzione Creative Commons 3.0.

Arrow proiettata verso il futuro pensando alle nuvole

Crescita due cifre, rinforzi per la componente infrastrutturale, obiettivo cloud. Il distributore cerca e trova nuovi ambiti di mercato

di Gaetano Di Blasio



Federico Marini - Arrow Ecs Italia

Anche quest'anno Arrow University, il tradizionale appuntamento che il Vad di Bolzano organizza presso il Park Hotel Villa Quaranta a Ospedaletto di Pescantina, è stata un'utile cartina al tornasole per verificare lo stato del mercato, in particolare quello delle infrastrutture e della sicurezza, che sono gli ambiti storici coperti da Arrow in Italia.

I 32 vendor presenti (su 35 distribuiti da Arrow), i 45 appuntamenti tecnologici, i 600 iscritti, di cui 350 registrati nella prima mattinata e almeno un altro centinaio atteso nel corso della giornata, sono numeri significativi, i quali, tuttavia, non possono rappresentare l'atmosfera "produttiva" e il clima di convivialità che ha alimentato i momenti di business networking durante l'evento. Numeri, inoltre, che devono scontare un calo complessivo dei reseller osservato negli

ultimi 5 anni, dovuto certamente alla crisi, ma più precisamente alla necessità di aumentare l'efficienza e valorizzare le competenze, che ha portato alcune aziende a fondersi, spiega **Federico Marini**, Managing Director di Arrow Ecs Italia. In totale sono circa un migliaio le aziende del canale che si riforniscono presso il distributore.

Oggi, il mercato della sicurezza si mostra in crescita (per quanto in un comparto IT sofferente, come sottolineato dai dati Assintel) e propone tecnologie e approcci nuovi. Tra questi ultimi si possono includere anche i Managed Security Service, che in Arrow hanno cominciato a spingere, seguiti dalle aziende di canale che puntano ad aumentare i margini con i servizi e, in particolare, sulla consulenza.

Novità anche nel portafoglio di Arrow: quest'anno a Verona, infatti, erano pre-

senti le "new entry" NetApp e Splunk, che rappresentano un importante tassello per la componente infrastrutturale, come evidenzia raggianti Marini: «Non è stato facile chiudere l'accordo di distribuzione con NetApp e Splunk (quest'ultima con esclusiva), che danno consistenza all'offerta infrastrutturale. Entro un anno dovremo chiudere con quel paio di vendor che ci mancano per partire con un'offerta cloud».

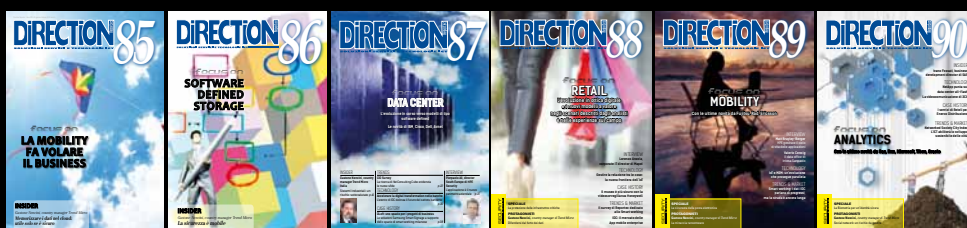
Un passo che non spaventa i vertici di Arrow in Italia, considerando di poter "importare" l'esperienza che Arrow ha e sta maturando all'estero, con l'obiettivo a medio lungo termine di ampliare l'offerta, con un modello di riferimento che è quello del portafoglio europeo costituito dalla casa madre. Marini, però, non nasconde le difficoltà nel chiudere gli accordi a livello locale, dove vendor storici per Arrow all'estero

hanno rapporti consolidati con la concorrenza in Italia. La leva, spiega il manager non può che essere il modello distributivo e la formazione.

In ogni caso, la soddisfazione è supportata dagli ottimi risultati, visto che Marini si aspetta di chiudere l'anno con una crescita a due cifre (si parte dagli 88 milioni dello scorso anno). Proprio la componente infrastrutturale supporterà questa performance e presenta maggiori margini di crescita per i prossimi anni, sempre a detta del manager. Crescita modesta ma crescita anche in termini di impiegati con una mezza dozzina circa di prossime assunzioni.

Come accennato, uno dei principali punti di forza citati da Marini è quello della formazione, con i servizi di training portati dalla casa madre che si sommano a quelli storici già di Computerlinks.

ABBONATI A DIRECTION TI REGALIAMO LA SICUREZZA E IL CLOUD

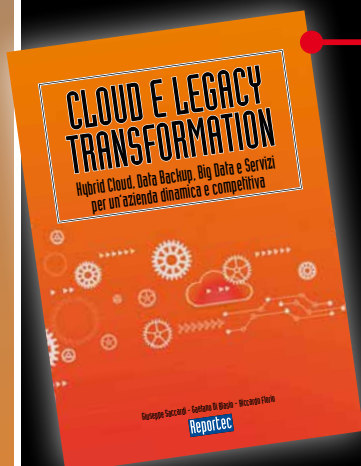


ABBONATI SUBITO A DIRECTION
A SOLI 50 EURO + IVA

RICEVERAI I 10 NUMERI DEL 2017 E,
IN OMAGGIO,
2 LIBRI

DEDICATI ALLA SICUREZZA IT
E AL CLOUD,
DEL VALORE DI 100 EURO

IN PIÙ TUTTI I WHITE PAPER,
I SURVEY E GLI EBOOK
CHE REPORTEC REALIZZERÀ
NEL CORSO DELL'ANNO



vai su
www.reportec.it/abbonamenti
e compila il modulo di abbonamento

Computer Gross sigla per la distribuzione di Ctera Networks

Le soluzioni Ctera inserite nel segmento storage, infrastruttura e sicurezza di Computer Gross, che rafforza, così, la presenza nel settore del Cloud Storage Enablement

di Gaetano Di Blasio

Annunciato l'accordo per la distribuzione delle soluzioni di Ctera Networks, specialista del Cloud Storage Enablement. Commenta **David Baldinotti**, General Manager della Unit Computer Gross J.Soft: «L'accordo di distribuzione appena formalizzato con Ctera va ad arricchire la nostra offerta nel segmento storage, infrastruttura e sicurezza, nell'ottica di proporre ai nostri clienti soluzioni ancora più complete, competitive e riconosciute per la loro qualità e affidabilità».

Nello specifico, Ctera mette a disposizione una soluzione unificata indirizzata a piccole e medie imprese o alle sedi distaccate delle aziende distribuite, nonché agli utenti remoti. Queste realtà potranno gestire dati critici per il business efficientemente, grazie all'automa-

zione di backup ripristino di laptop, workstation e server.

La gestione, basata su file, facilita l'accesso mobile annullando la distanza tra storage locale e storage su cloud e garantendo sicurezza end-to-end e prestazioni ottimizzate.

Più precisamente, grazie

a Ctera Cloud Storage Gateway, i responsabili IT possono controllare e monitorare centralmente i backup di tutti i server aziendali, locali e remoti. Il salvataggio dei dati può avvenire di notte, inviando i dati dei server al gateway, che conserva una copia on-site replicandola



Ctera suite

poi sul cloud. Si tratta di un modello ibrido di backup ibrido, che elimina i complicati processi per il backup off-site su nastro. "Stiamo assistendo a una crescita costante del cloud storage in Italia, guidata dalla domanda di Public Cloud e Private Cloud", dichiara Donato Antonangeli, Regional Director Italia e Medio Oriente di Ctera Networks, che aggiunge: "Collaborando con Computer Gross, siamo nella condizione ideale per poter offrire agli MSP e ai VAR l'opportunità di implementare servizi cloud storage efficaci e remunerativi, basati sulla già collaudata tecnologia Ctera"

COMPUTER GROSS DISTRIBUISCE DFLABS

Nuovo accordo in ambito sicurezza per Computer Gross che ha siglato un nuovo accordo di distribuzione con DFLabs, azienda specializzata in Incident Response, a dimostrazione dell'interesse del distributore in questo mercato di riferimento. La tecnologia di DFLabs, IncMan, consente di automatizzare alcune operazioni di routine che altrimenti i team di sicurezza dovrebbero gestire in maniera manuale perdendo tempo che potrebbe essere utilizzato in altre attività. Con IncMan, invece, i team di security sono in grado di rispondere efficacemente alle intrusioni, attraverso l'automazione di processi e azioni. Come spiega la società, IncMan costituisce il fulcro, attraverso il quale Prevention e Detection systems possono dialogare in maniera automatica, riducendo il tempo di reazione all'incidente. «L'accordo di distribuzione appena formalizzato con DFLabs arricchisce notevolmente la nostra offerta nel segmento della sicurezza, nell'ottica di proporre ai clienti soluzioni sempre più competitive e riconosciute per la loro qualità ed affidabilità» ha commentato David Baldinotti General Manager della Unit Computer Gross J.Soft.

Le opportunità per il canale secondo Avnet: IoT e M2M

Craig Smith, Director IoT & Analytics di Avnet, esplora il vero potenziale di fatturato e di crescita per il canale generato da IoT e M2M

di Giuseppe Saccardi

Si parla sempre più spesso di Internet of Things (IoT), ma ci si chiede anche che cosa rappresenti concretamente in termini di business per il canale, e non solo dal punto di vista economico ma anche sociale.

Pensare che "tutto ciò che può essere connesso, sarà connesso", osserva **Craig Smith**, Director IoT & Analytics per EMEA di Avnet Technology Solutions, talvolta può risultare un po' opprimente, ma ciononostante non si può ignorare il fatto che l'Internet of Things offrirà grandi vantaggi per coloro che saranno disposti ad accettare il nuovo scenario che si va delineando.

Le opportunità che l'IoT apre per la connettività delle aziende sono in effetti enormi. Si ritiene in-

fatti che le imprese siano oggi il più grande mercato per l'Internet delle cose, accanto alla pubblica amministrazione e alla "connected home".

In un recente report, IDC rivela, per esempio, come l'IoT, ora visto come elemento strategico da parte delle aziende, stia guadagnando terreno in diversi mercati verticali, in particolare nella Sanità, nei trasporti e nel settore manifatturiero.

Dopo aver intervistato 2.350 decision maker nell'IT e nelle aziende in 15 paesi, gli analisti hanno riscontrato che il 73% di loro implementeranno soluzioni IoT entro i prossimi 12 mesi.

Si tratta di una prospettiva molto attraente, osserva il manager, per le aziende alla ricerca di nuovi flussi di fatturato, o per i tecnologi più attenti, impegnati

nella scoperta della "next big thing".

L'antefatto scatenante è che l'avvento di Internet ha portato con sé una quantità impressionante di dati tale da lasciar sconcertati e l'Internet of Things contribuirà ad aumentare ulteriormente questo volume di informazioni.

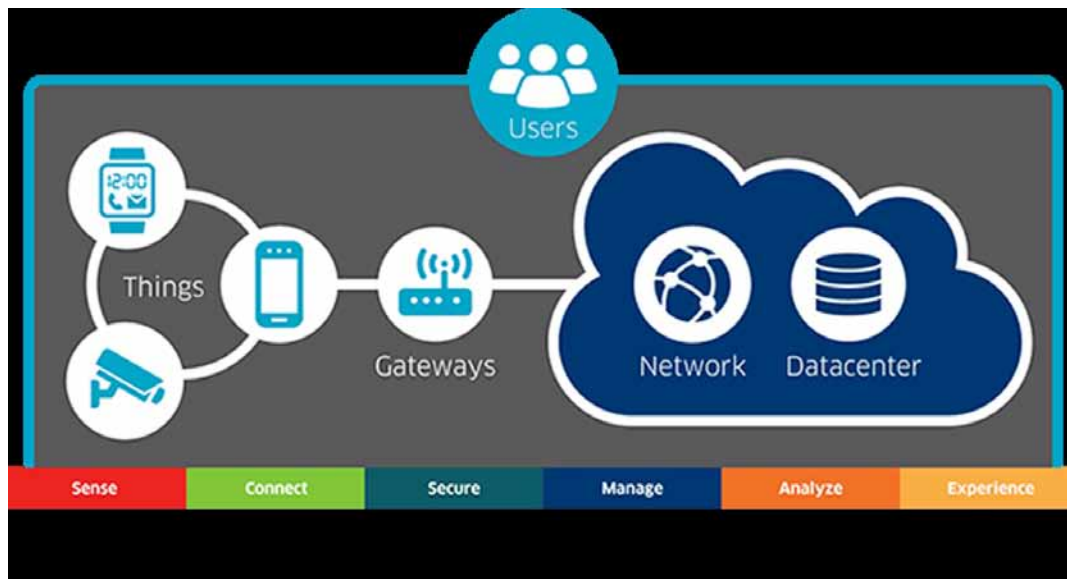
Questa mole di dati deve essere elaborata ed analizzata, quindi applicata a situazioni reali e infine archiviata in modo sicuro e facilmente accessibili. Le esigenze di rete e di sicurezza delle infrastrutture riguardo questo enorme volume di informazioni e la relativa analisi, costituiscono al tempo stesso una sfida e una straordinaria opportunità per il canale.

Le cinque opportunità per il canale

Cinque sono le principali opportunità di business per il canale derivanti dall'IoT e dal protocollo di comunicazione Machine-

to-Machine (M2M):

Business analytics - Il mondo del lavoro, sebbene con le complicazioni dovute a connettività e sicurezza legate a trend come Bring Your Own Device (BYOD), ha già abbracciato l'IoT, ed è alla continua ricerca di nuovi modi per sfruttare i big data. Una delle opportunità più interessanti è il maggior utilizzo di smart device e di tool di analisi all'interno dell'azienda. Informazioni organizzative e operative in real time porteranno più efficienza sul campo e decisioni più veloci ed efficaci da parte dei responsabili del business. La produttività dei dipendenti, un migliore utilizzo degli asset e le efficienze derivanti dalla supply chain sono solo alcuni dei vantaggi chiave di cui beneficeranno le organizzazioni. Avnet osserva in proposito come sia ora che il canale esplori più a fondo l'area business analytics per espandere il



proprio portafoglio e raccoglierne i vantaggi economici.

Big data = più storage

- I consumatori utilizzano ogni giorno una immensa quantità di dati. Quando per esempio si consultano le previsioni del tempo si utilizzano informazioni ricavate da modelli matematici complessi basati su motori di analisi di livello enterprise. Questo crea una domanda di mercato per i servizi e le soluzioni di storage dedicate ai big data, non soltanto prodotti per l'analisi e la business intelligence.

Sicurezza e conformità - I big data implicano anche grandi rischi per la sicurezza. Per le organizzazioni aumenta la responsabilità rispetto alla privacy e alle informazioni sicure,

contemporaneamente al rispetto delle normative nell'area EMEA. I servizi e i software per la sicurezza sono chiamati a gestire i trasferimenti dei dati e delle analisi, a prescindere dalla localizzazione, senza perdita di dati e senza intrusioni.

Mobilità - La mobility aggiunge una ulteriore dimensione rispetto le esigenze di gestione e tracking degli asset, così come in relazione alla trasmissione sicura di dati attraverso le reti pubbliche. Questo trend evidenzia ancora una volta il problema della sicurezza, dato che le aziende devono essere

in grado di identificare le minacce anche da remoto. Le esigenze del mercato Mobility ampliano le possibilità di implementare soluzioni per l'access management e servizi di verifica dell'origine dei dati, creando quindi un'altra opportunità IoT per il canale.

Servizi - L'esigenza di analisi predittive è un'occasione ideale per gli operatori di canale sufficientemente agili e qualificati che potranno approfittarne per offrire i relativi servizi e consulenze. Ciò permetterà loro di essere accanto ai clienti nel momento in cui essi identificheranno nuove applicazioni business per l'Internet of Things e Machine to Machine

(M2M), perché dovranno essere pronti ad offrire soluzioni che utilizzano i prodotti migliori in ambito software, networking e sicurezza.

IoT: la realtà dei fatti

L'Internet delle cose è una realtà già adesso. Nello svilupparsi delle diverse fasi dell'IoT e del M2M sarà impossibile per il canale tenere sotto controllo ogni opportunità.

È tempo, suggerisce Avnet, di mettere a frutto il potenziale di business di internet e puntare sulle aree di interesse dei clienti, e sostenere la propria strategia aziendale e di prodotto a lungo termine. Costruire un robusto ecosistema Internet of Things con la distribuzione al centro, si prospetta quindi come il modo per avere successo nel prossimo anno.



DE gustare

alla scoperta dei sapori d'Italia



**giornalisti,
enologi,
chef,
nutrizionisti,
esperti alimentari
vi promettono
un'esperienza
nuova**



www.de-gustare.it

ACCORDI

AVNET AMPLIA L'OFFERTA PER IL SOFTWARE DEFINED STORAGE

Il distributore di soluzioni IT Avnet ha siglato un nuovo accordo per la distribuzione sul territorio italiano di Infinibox di Infinidat. Si tratta di una soluzione di software-defined storage di classe enterprise ad alte prestazioni e scalabile che, separando il software dall'hardware, permette l'adozione dell'ultimo modello di componenti hardware, preservandone l'investimento complessivo (TCO). InfiniBox garantisce affidabilità tipica di architetture mainframe con una disponibilità del 99,99999%, secondo quanto dichiarato dalla società. La soluzione di Infinidat consente di consolidare capacità multi-petabyte in un unico rack, capacità che unita alla continua protezione dei dati e ai numerosi livelli di automazione, offre un elevato livello di efficienza e di produttività dello storage, riducendone l'overhead operativo, la complessità e i costi.

ACCORDI

ZYCKO ESPANDE L'OFFERTA DI RIVERBED CON STEELCONNECT

Si consolida la partnership tra il distributore Zycko e Riverbed Technology, con l'inserimento a portfolio

della soluzione SteelConnect, per la software-defined WAN, ora a disposizione dei partner italiani. Zycko offre già un'ampia gamma di soluzioni Riverbed a portafoglio e con questa aggiunge una soluzione per il Software-Defined Networking a livello applicativo di prossima generazione, pensato per l'era del cloud, dove le reti si adattano alle esigenze delle applicazioni. SteelConnect è stata lanciata la scorsa estate e attualmente è disponibile nella versione 2.0. In qualità di Training Partner autorizzato di Riverbed in Italia, Zycko può contare su un team ampio di esperti tecnici e commerciali certificati. Inoltre il distributore porta avanti attività svolte congiuntamente con il vendor e i partner sui clienti finali, supportati con competenza in tutta la fase progettuale, dall'analisi dei requisiti all'identificazione delle soluzioni migliori, fino all'implementazione dei prodotti e all'assistenza post-vendita.

ACCORDI

SOFTPI DISTRIBUISCE LA VIDEOCONFERENZA DI VISOCN

Il distributore a valore aggiunto, Softpi, ha firmato un nuovo accordo di partnership per la distribuzione in Italia della soluzione per la videoconferenza cloud

based di VisoCon, Eyeson, che si basa sulla tecnologia proprietaria Single Stream. Il software di VisoCon consente di erogare in modalità as a service servizi di conferenza alle aziende e grazie alla tecnologia proprietaria è in grado di combinare i diversi stream video e audio interconnessi nel sistema all'interno di un unico flusso di dati. Queste caratteristiche conferiscono alla soluzione Eyeson una scalabilità che la rende adatta ad aziende piccole, medie e di grandi dimensioni poiché è possibile modulare in tempo reale la presenza dei partecipanti a una videoconferenza, gestendone a piacimento il potenziale collaborativo. Inoltre, grazie all'erogazione attraverso il cloud, Eyeson non richiede agli utenti il download o l'installazione di programmi. Consente di usufruire di corsi online, webinar e meeting, semplicemente tramite la connessione browser Web o su piattaforme iOS e Android. La soluzione di VisoCon è protetta da un perimetro di sicurezza costruito con sofisticate procedure di codifica e di crittografia delle informazioni e rappresenta per gli ISV e system integrator una soluzione di collaboration con molteplici ambiti di applicazione da integrare nella propria

offerta, grazie anche alla possibilità di impiegare le API per la sintesi dei codici sorgente e per un accesso immediato al network dei contatti.

TURNOVER

ANDREA FALLENI AD IDI CAPGEMINI IN ITALIA

Capgemini Italia, società che offre servizi di consulenza, tecnologia e outsourcing, ha assegnato la carica di Amministratore Delegato ad Andrea Falleni, entrato in azienda dal 2011, in seguito all'acquisizione di AIVE BST, dove ha ricoperto il ruolo di COO e responsabile dei mercati Financial Services e Manufacturing. Il manager sarà anche responsabile della divisione Application Services di Capgemini Eastern Europe. Falleni si occuperà d'ora in avanti di rafforzare il business della società italiana nelle aree di Innovazione e Digital Transformation, puntando sui mercati a elevato potenziale di crescita, e di sviluppare i rapporti con i partner, estendendo la collaborazione con le aziende emergenti del panorama tecnologico.

