

VAR GROUP ESPANDE IL BUSINESS PER I SERVIZI CLOUD

La società crea un polo di attività per i servizi cloud su piattaforma Microsoft Dynamics con NTT, Dynamics Fashion Group e Porini Technologies. *a pagina 07*



L'IMAGE MANAGER DI AKAMI

La soluzione di Akamai consente ai proprietari di siti Web di ottimizzare automaticamente le immagini per ottenere elevati livelli di performance e qualità visiva. Come spiega Alessandro Rivara, Major Account Executive Italy di Akamai «Le applicazioni mobili e i siti di oggi che fanno un utilizzo intensivo delle immagini hanno introdotto diverse sfide per i proprietari di queste risorse nel Web. Image Manager è progettato per affrontare queste sfide offrendo ai proprietari dei siti la capacità di migliorare la user experience ottimizzando automaticamente le immagini web per ottenere i massimi livelli di performance e qualità visiva». *a pagina 03*



ZYXEL: NEBULA FACILITA IL CLOUD NETWORKING AI RIVENDITORI

Una soluzione cloud-based che permette a clienti e rivenditori di gestire l'intero network da remoto e replicarne facilmente la configurazione. *a pagina 07*

SOMMARIO

Il premio Marketing

Innovation di Cisco a

VEM sistemi **pag 09**

ECRM Italia sigla una partnership con SaS

pag 09

Ligatus nomina

Simone Pepino Sales

Director

pag 09

Partners Flip
anno V - numero 185 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

2005



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

2014



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

2015



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

2016

SanDisk svela l'unità **SSD M2 single sided da 1 TB** più sottile al mondo

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.

L'Image Manager di Akamai

La soluzione che permette ai proprietari di siti di ottimizzare automaticamente le immagini web per ottenere elevati livelli di performance e qualità visiva

di Giancarlo Lanzetti

Akamai Technologies (quasi 2,2miliardi di dollari di fatturato, circa 6000 dipendenti, una capitalizzazione di oltre 9,8 miliardi per affetto anche di una marginalità elevata: utili netti ultimo esercizio di 321 milioni di dollari) è da sempre leader mondiale nel settore dei servizi CDN (rete per la distribuzione dei contenuti), una attività che mantiene un ritmo di crescita annuo del 12-13%, grosso modo allineato al tasso di crescita della società.

Akamai è un player abbastanza unico nel suo genere (non ha di fatto concorrenti diretti se non in nicchie particolari, se si escludono i gruppi come Google che svolgono questa attività in prima persona). Per svolgere in modo indipendente la sua attività ha allestito una piattaforma intelligente costituita oggi da oltre 220mila server distribuiti

in prevalenza presso Internet Service Provider di 127 Paesi; essa attraversa le più importanti reti all'interno di Internet (in totale sono più di 1500) e grazie al software dei suoi server consente di ottimizzare contenuti, applicazioni e media per la distribuzione istantanea a una molteplicità di dispositivi nonché di accelerare l'uso delle applicazioni e delle connessioni delle aziende servite. Con livelli di sicurezza adeguati alle esigenze delle organizzazioni che si servono delle soluzioni Akamai, circa 5.000 nel mondo. Di cui un migliaio attive sul fronte dell'eCommerce come la nostra Bonsai. Si stima, a questo proposito, che Akamai supporti transazioni di commercio elettronico di oltre 250 miliardi di dollari l'anno

sui suoi server.

Ultimamente la società ha dato impulso alle attività mobile e di gestione delivery delle immagini. Il traffico mobile rappresenta oggi quasi il 40% di tutto il traffico che passa sulla piattaforma della società. L'utilizzo delle immagini, dal canto suo, è importante per vendere online, non solo per competere con gli altri retailer ma anche per superare lo svantaggio dovuto al fatto che il cliente non può visionare la merce come farebbe in negozio.

Image Manager

La introduzione di Image Manager risponde a queste esigenze.

«Le applicazioni mobili e i siti web di oggi - osserva **Alessandro Rivara**, Major Account Executive Italy di Akamai (segue clienti eCommerce e large enterprise) - che fanno un utilizzo intensivo delle immagini hanno



Alessandro Rivara - Akamai

introdotta diverse sfide per i proprietari di queste risorse nel web. Anche se il web continua diventare sempre più accessibile, la proliferazione delle immagini ha reso i siti molto più pesanti, con conseguenze sulla velocità, sulle performance e infine sulla user experience. Ad esempio, molte organizzazioni forniscono ancora immagini 'a misura di desktop' a dispositivi mobili e tablet, contribuendo all'over-download e alla riduzione delle performance dei siti. Le aziende che tentano di

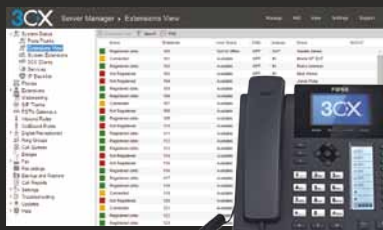
Potenzia il tuo PBX

Taglia i Costi, Aumenta i Profitti

➤ 3CX Phone System

Passa a 3CX - Il centralino IP open-standard per Windows dalla facile gestione e funzionalità di Unified Communications a costo contenuto.

- Basato su Software: Facile da Installare e Gestire
- Poco dispendioso da acquistare ed espandere
- Virtualizza con Hyper-V o VMware
- Dimezza la bolletta telefonica con Linee VoIP
- Migliora la mobilità con i client per smartphone
- Videoconferenza WebRTC integrata



WWW.3CX.IT
+39 059 735 3000

3CX

fornire immagini personalizzate in base al tipo di dispositivo, all'utilizzo artistico o ad altri criteri spesso devono affrontare carichi di lavoro complessi, che possono rallentare il time-to-market e aumentare i costi di storage ed elaborazione. Image Manager è progettato per affrontare queste sfide offrendo ai proprietari dei siti la capacità di migliorare la user experience ottimizzando automaticamente le immagini web per ottenere i massimi livelli di performance e qualità visiva, riducendo al tempo stesso i costi e l'impegno necessari per

archiviare, trasformare e fornire immagini derivate, con un time-to-market inferiore».

Un retailer dell'abbigliamento che ha adottato questa soluzione dichiara che l'ottimizzazione delle performance dei siti ha portato direttamente a un aumento del 30 per cento del traffico nei tablet e a un aumento del 10 per cento nei tassi di conversione.

Non esiste una organizzazione che non abbia problemi con la gestione delle immagini. In ambi-

to eCommerce, come si diceva, questa esigenza è molto sentita perché le vendite sono sempre più influenzate anche dalla qualità delle immagini oltre che dal tempo di risposta: dopo 7 secondi in genere si abbandona il sito. E' stato calcolato un numero massimo di 108 varianti per immagine, anche se in pratica non si va oltre la decina.

Un'immagine vale più di 1000 parole

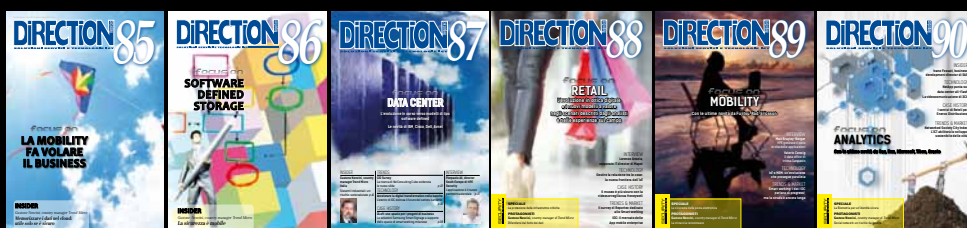
«Il concetto che un'immagine vale più di mille

parole è più vero che mai quando si tratta di offrire web experience efficaci - spiega **Nicola Ferioli**, Head of Engineering di Akamai Italia - Tuttavia, queste stesse immagini hanno la tendenza a sortire l'effetto opposto se le aziende non dispongono di una strategia di Image Management efficace. Image Manager consente ai nostri clienti di avere sempre il meglio fornendo automaticamente la giusta immagine al dispositivo giusto e nel momento giusto, mantenendo al tempo stesso il coinvolgimento degli utenti».

Il modello di pricing è generalmente legato al numero di immagini servite. Akamai Italia non fornisce dati sui risultati economici e commerciali. Oltre a Bonsai la lista dei clienti italiani comprende Fiat, Ministero dell'Interno, Rai, La Repubblica, Skai e Subito.it. Si sa che lo staff è di una trentina di persone, di cui circa la metà si occupa di engineering. La società è in crescita come conferma anche il recente trasloco a Milano in spazi più grandi.



ABBONATI A DIRECTION TI REGALIAMO LA SICUREZZA E IL CLOUD

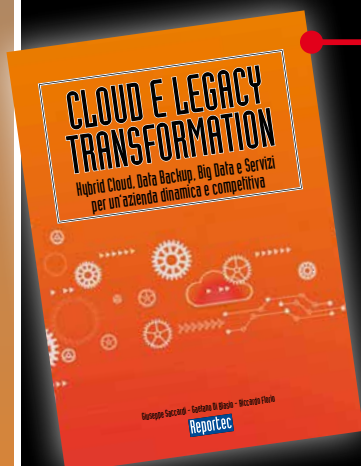


ABBONATI SUBITO A DIRECTION
A SOLI 50 EURO + IVA

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

Il premio Marketing Innovation di Cisco a VEM sistemi



Si è svolto di recente a San Francisco il Partner Summit di Cisco durante il quale sono stati premiati i partner che hanno mostrato le migliori best practice di riferimento per il mercato. Tra questi VEM sistemi ha ottenuto il riconoscimento di Marketing Innovation Partner of the Year, che viene vinto di rado da partner italiani.

I criteri adottati per la valutazione dei vincitori in-

cludono progetti innovativi, casi applicativi di successo inerenti a specifiche architetture, programmi strategici focalizzati su obiettivi di business, nuove opportunità e approccio alle vendite. Il premio è stato consegnato a Stefano Bossi, CEO di VEM sistemi e Maria Elisa Tampieri, Marketing Manager di VEM sistemi durante il ricevimento esclusivo e in presenza di Chuck Robbins, CEO di Cisco, Wendy Bahr,

SVP Global Partner Organization di Cisco e David Goeckler SVP/GM, Networking and Security Business at Cisco e Karen Walker, SVP and CMO di Cisco.

VEM sistemi è stata selezionata per gli elementi innovativi e creativi con cui sono state realizzate le campagne che hanno semplificato la comunicazione di soluzioni complesse (tra cui quelle IoT) in modo efficace e coinvolgente, così

come è stata premiata la volontà di indirizzare nuove aree di business verticali. La strategia di marketing di VEM si è orientata verso il mondo digitale e social, una strada perseguita investendo fortemente sulla comunicazione video.

Un approccio che ha consentito a VEM di affacciarsi a nuovi canali generando nuovi contatti e con effetti positivi anche sulle vendite.

STRATEGIE

Var Group espande il business per i servizi cloud

Var Group, società controllata interamente da Sesa, attiva in Italia nel settore delle soluzioni di Information Technology a valore aggiunto per il business, ha stipulato nuovi accordi vincolanti per la creazione di un polo di attività nel settore dei servizi cloud su piattaforma Microsoft Dynamics per i segmenti PMI ed Enterprise. Tra le società coinvolte c'è NTT, rinominata Var Prime, di cui ha acqui-

sito il 51% del capitale, mentre Dynamics Fashion Group verrà incorporata in Var Prime entro dicembre di quest'anno, infine, Var Group ha sottoscritto un accordo vincolante per acquisire entro fine novembre, attraverso Var Prime, il 100% del capitale di Porini Technologies, attiva nel settore dei servizi cloud su piattaforma Microsoft Dynamics ERP. Grazie a tali accordi Var Group a fronte di un in-



vestimento complessivo (spesa sostenuta per il controllo di Var Prime, Dynamics Fashion Group e Porini Technologies) compreso tra 1,1 e 1,5 milioni di euro costituirà un polo di servizi cloud su piattaforma Microsoft

Dynamics per il segmento SME ed enterprise con un target annuale complessivo di ricavi per un valore di circa 5 milioni di euro. Var Group ha fatto sapere che integrerà l'offerta di servizi della controllata Var Prime con quella dei servizi cloud e delle applicazioni basate sulla tecnologia Microsoft Azure, con riferimento alle piattaforme Microsoft Dynamics e Microsoft Azure Infrastructure Solutions.



DE gustare

alla scoperta dei sapori d'Italia



ROAD TO DUBAI, LE
CELLENZE ITALIANE SI
PRESENTANO

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



NOTIZIE
**OLIO, FIRMATO
PROTOCOLLO PER
VALORIZZARLO**



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

NOTIZIE
**DIETA
MEDITERRANEA
PREMIO
GRUPPO**

01 CALIANO 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

ZYXEL: NEBULA FACILITA IL CLOUD NETWORKING AI RIVENDITORI

Zyxel, produttore di tecnologie per il networking, presenta Nebula, la soluzione interamente cloud-based per la gestione di tutti i wireless, switch e dispositivi di sicurezza Nebula, che consente alle aziende di usufruire dell'installazione, manutenzione e risoluzione di eventuali problematiche da remoto.

Una soluzione adatta alla gestione di diversi siti, come nel caso di alberghi, catene di negozi e realtà con diversi uffici, in quanto permette ai clienti di osservare e gestire l'intero network da remoto, all'interno di un'unica piattaforma online, oppure di lasciare il controllo in mano a partner rivenditori. Essendo interamente cloud-based, infatti, Nebula permette ai rivenditori di gestire più reti on-demand e di replicare facilmente le configurazioni multi-sito. Il sistema di licenza flessibile permette di passare a un modello Managed Service Provider (MSP), concentrandosi sulla fornitura costante di servizi piuttosto che sui costi di installazione. La piattaforma Nebula viene gestita dal Centro di Controllo, un singolo terminale che fornisce misurazioni in tempo reale attraverso una dashboard

basata su browser. Gli utenti possono monitorare e gestire tutte le analisi comprese le statistiche del traffico, lo stato del dispositivo, l'utilizzo della location e del network in tempo reale, per identificare eventuali problematiche e correggerle. In più i dispositivi Nebula possono essere configurati attraverso le app iOS o Android Nebula Mobile, utilizzando QR code per registrare le unità, in modo che siano automaticamente individuate dal cloud, senza la necessità di utilizzare personale tecnico per tale scopo.

ACCORDI

ECRM ITALIA SIGLA UNA PARTNERSHIP CON SAS

La società ECRM Italia, parte del Gruppo ECRM, specializzata in consulenza e gestione operativa di attività di CRM, Digital e Customer Loyalty, ha concluso un accordo di partnership in qualità di "Arrow Reseller" con SAS. Una strategia che servirà a ECRM per ampliare le proprie competenze e l'offerta in ambito CRM, Business Intelligence e Data Analysis, a livello strategico-consulenziale e operativo. Grazie alla partnership, infatti, le risorse ECRM Italia potranno ottenere la certificazione riguardante gli strumenti di business

intelligence e analytics di SAS. Il programma di partnership prevede un percorso di formazione al termine del quale la società italiana potrà fornire ai propri clienti veri e propri progetti di consulenza e sviluppo sulle soluzioni SAS.

La partnership 'SAS Arrow Reseller' si inserisce nel programma di evoluzione e ampliamento dell'offerta commerciale di ECRM Italia, che sta puntando sullo sviluppo delle relazioni con i principali vendor di tecnologia per offrire soluzioni innovative e sviluppare il business dei propri clienti.

"Siamo da sempre in prima linea nell'offrire innovazione ai nostri clienti e al mercato - ha spiegato Renato Buontempo, CIO e Partner di ECRM Group -. La partnership con SAS nasce proprio con l'intento di fornire sempre maggior valore e concretezza ai progetti che implementiamo. Tanto che abbiamo appena concluso la prima fase di certificazione del nostro personale e siamo già al lavoro per fornire supporto ad una delle principali case automobilistiche internazionali nelle attività di system integration e business intelligence su piattaforma SAS, nell'ambito di un progetto più ampio di CRM".

TURNOVER

LIGATUS NOMINA SIMONE PEPINO SALES DIRECTOR

Ligatus nasce nel 2005 come società indipendente del gruppo OnVista in Germania per poi essere acquisita da Gruner + Jahr nel 2008 e attualmente in qualità di Native Performance Network d'Europa genera più di 31 miliardi di impression al mese su oltre 1.200 siti partner Premium.

La nomina di Simone Pepino a Sales Director fa parte della strategia della società che sta investendo in figure manageriali per far crescere il business. Pepino avrà la responsabilità della direzione commerciale per il mercato nazionale. In particolare al manager è affidato il compito di estendere la quota di mercato delle soluzioni proprietarie di Ligatus in Italia, consolidando le strategie commerciali attuali e definendone di nuove tramite un approccio strategico volto a selezionare interlocutori di spessore, condividendo obiettivi e risultati con il team di venditori.

