

CANCELLAZIONE SICURA DEI DATI CON READY INFORMATICA

Blancco Technology si allea con Ready Informatica per distribuire i propri prodotti in Italia e permettere alle aziende di essere compliant con le normative. *a pag. 05*



HPE INNOVATION LAB: FARE SISTEMA COI PARTNER SUL TERRITORIO

Si rafforza il rapporto di HPE con i partner di canale attraverso un programma di supporto e condivisione di tecnologie e competenze. Investiti fino a 10 milioni per portare la tecnologia presso imprese di ogni dimensione, valorizzando le competenze e le soluzioni realizzate dal canale. Già coperte 9 regioni con 19 centri d'innovazione. Paolo Delgrosso, Channel Service Provider e Smb director di Gruppo Hewlett Packard Enterprise Italia, spiega: «Partiamo con 15 Innovation Lab realizzati



presso altrettanti partner, cui si aggiungono quelli di 4 distributori, per una copertura di 9 regioni». Due le macro aree tecnologiche su cui HPE focalizza gli investimenti: l'IT, declinato secondo il paradigma dell'iperconvergenza basata sull'hybrid cloud, e la galassia delle soluzioni costruite partendo da mobility e geolocalizzazione per arrivare all'Industry 4.0 e, più in generale all'IoT. *a pagina 03*

EXCLUSIVE GROUP SI ESPANDE CON TECHACCESS

Il distributore acquisisce il VAD olandese per potenziare l'offerta delle soluzioni di cybersecurity, wireless e data center.

a pagina 09

SOMMARIO

RISCO consolida la rete distributiva *pag.07*

BT e Trend Micro insieme per la sicurezza nel cloud

pag.07

Expert System ed Esri consolidano la partnership

pag.09

Sgobino è Business Developer Manager di Centro Computer

pag.09

La sicurezza Ducati Team è firmata G Data

pag.09

Partners Flip
anno VI - numero 191 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.

MOBILE. IoT. CLOUD. SICUREZZA.

PER NOI NON FA DIFFERENZA.

Fortinet offre una piattaforma unica e ottimizzata,
che affronta tutte le minacce che mettono a rischio la tua realtà.

Piccola o grande, per noi non fa differenza.

Visita www.fortinet.it per maggiori informazioni.

FORTINET®

Sicurezza senza compromessi

HPE Innovation Lab: fare sistema coi partner sul territorio

Investiti fino a 10 milioni per portare la tecnologia presso imprese di ogni dimensione, valorizzando le competenze e le soluzioni realizzate dal canale

di Gaetano Di Blasio

HPE ha praticamente completato la cessione del grosso ramo servizi e rivede il rapporto con i partner creando un ecosistema più integrato, in grado di valorizzare lo sviluppo di soluzioni da parte del canale, focalizzandosi sulla produzione di tecnologia innovativa.

L'obiettivo è rendere più rapido ed efficace il processo di vendita portando la tecnologia il più vicino possibile al cliente, accelerando tutti i processi che portano alla realizzazione dei progetti per rispondere alle esigenze di qualsiasi tipologia d'impresa di ogni dimensione. Il punto di partenza, infatti, è il territorio: HPE ha previsto un investimento in Italia, stimato tra i 7 e i 10 milioni, una cifra che dipende da quanto investiranno i partner, scegliendo quali tecnologie ospitare presso gli Innovation Lab che ciascuno vorrà realizzare. Ci sarà chi è interessato a

tutto il portfolio, chi invece si focalizzerà su ciò che è più legato alle proprie specializzazioni.

Due le macro aree tecnologiche su cui HPE focalizza gli investimenti: l'IT, declinato secondo il paradigma dell'iperconvergenza basata sull'hybrid cloud, e la galassia delle soluzioni costruite partendo da mobility e geolocalizzazione per arrivare all'Industry 4.0 e, più in generale all'IoT.

«Non si tratta semplicemente di rendere le infrastrutture più efficienti, ma di cambiare il modo in cui sono costruite le infrastrutture del Paese ed è un modo innovativo e dobbiamo farlo con i nostri partner», sottolinea **Stefano Venturi**, Corporate vice presidente e amministratore delegato di Gruppo Hewlett Packard Enterprise Italia, lasciando spiegare il progetto a **Paolo Delgrosso**, Channel, Service Provider e

Smb director di Gruppo Hewlett Packard Enterprise Italia: «Partiamo con 15 Innovation Lab realizzati presso altrettanti partner, cui si aggiungono quelli di 4 distributori, per una copertura di 9 regioni». Nello specifico i distributori sono Computer Gross, Ingram Micro, Tech Data e V-Valley, mentre i 15 partner coinvolti nella prima fase sono, in rigoroso ordine alfabetico: ACS Data Systems, CDM Tecnoconsulting, Converge, Elmec, Gruppo Project, Harpa Italia, IFI, infonet Solutions, Information Consulting, NPO Sistemi, R1, SimNT,

Tecnosistemi, Uno Sistemi HS, Var Group.

Innovazione e collaborazione

Chiave di volta del programma è il modello collaborativo che si concretizza con il massimo supporto per il partner, il quale potrà contare su personale HPE Certified per la presentazione di sistemi e soluzioni HPE, ma anche sulla condivisione di soluzioni realizzate da altri partner, finanche, idealmente, nella possibilità di rivendere soluzioni della "concorrenza" disponibili in una sorta di catalogo. Sarà sempre più così in divenire, anche e soprattutto per progetti che richiedono conoscenze specializzate, come nell'IoT.

È meno strano di quello che sembra: basta pensare, infatti, ad aziende che operano su aree geografiche diverse. Ma non solo, come hanno testimoniato i responsabili di Infor-



Paolo Delgrosso - HPE

mation Consulting e ACS Data Systems, entrambe dell'Alto Adige, che già hanno avuto modo di collaborare in passato.

«Per fare innovazione è importante non essere soli», ribadisce Venturi ed è per questo che in HPE, interessati a promuovere la propria "value proposition", hanno progettato un ecosistema finalizzato ad accrescere il valore aggiunto trasferito ai partner e, al tempo stesso, riconoscere le eccellenze, oltre che a valorizzarne le competenze, a cominciare dalle certificazioni.

Inoltre, aggiunge Delgrosso, HPE sta «lanciando una serie di servizi pre e post vendita che potranno essere integrati con quelli dei partner».

L'ecosistema farà ovviamente leva sugli Innovation Lab (potranno essere laboratori ad hoc e laboratori in modalità test), sul modello collaborativo che si appoggia alle funzioni consolidate (inside sales, account manager eccetera), sulla realizzazione di strumenti marketing e co-marketing, sul supporto specializzato, la realizzazione

di workshop dedicati ai clienti, sempre con il focus sul territorio.

Non si stravolge il modo di lavorare, ma si potenzia la capacità di rispondere ai clienti: quando questi chiedono di fare delle prove non è più necessario spostarsi presso i "vecchi" demo center, ma possono realizzare le prove direttamente presso i partner.

Come accennato sono nove le regioni coperte, da Nord a Sud (Lombardia, Piemonte, Veneto, Trentino Alto Adige, Emilia Romagna, Toscana, Lazio, Campania, Puglia), ma l'obiettivo è aumentare il più possibile la capillarità.

Dai Silver ai Platinum, che esprimono soddisfazione

Il programma è rivolto ai partner dal livello Silver in su, anche se al momento quelli che sono più avan-

ti sono esclusivamente i Platinum. Tra questi è evidente la soddisfazione verso questo modello e addirittura l'eccitazione per le opportunità che chi ha iniziato per primo ha già constatato.

R1, per esempio, ha già pianificato la realizzazione di un secondo Innovation Lab a Milano nel 2017 e, più avanti, di un altro lab a Perugia, che si aggiungeranno a quello di Roma, come ci spiega l'amministratore delegato **Giulio Morandini**, sottolineando che a questi investimenti si aggiungono quelli per «formare tutte le risorse e le competenze tecniche sulle strutture iperconvergenti». L'idea è quella di sfruttare al massimo la sinergia tra i centri, in modo da avere a disposizione tutte le tecnologie HPE e poter utilizzare i Lab per testare le solu-



Antonio Riso - CDM Technoconsulting

zioni con i clienti e anche per organizzare momenti di condivisione con i prospect, facendo leva sulle potenzialità marketing delle strutture.

Dal canto suo, **Antonio Riso**, amministratore delegato di CDM Technoconsulting, mette l'accento sulle potenzialità delle infrastrutture anche a supporto delle soluzioni applicative realizzate dall'azienda di Parma, quali ERP, CAD, PLM e Business Intelligence.

«La disponibilità di tutte le tecnologie HPE ci consente di far "toccare con mano" la soluzione nella sua interezza». Un aspetto importante, in particolare per la clientela di CDM, composta in massima parte da medie imprese nel settore manifatturiero.



Cancellazione sicura dei dati con Ready Informatica

Blancco Technology si allea con Ready Informatica per distribuire i propri prodotti in Italia e permettere alle aziende di essere compliant con le normative

di Giuseppe Saccardi

Ready Informatica, distributore italiano ad alto valore aggiunto attivo con soluzioni di virtualizzazione, storage e sicurezza informatica, ha siglato un accordo per la distribuzione dei prodotti di Blancco Technology Group.

Blancco è uno dei maggiori fornitori di soluzioni di cancellazione sicura e certificata dei dati su supporti HD e SSD installati su PC, Server e Storage, nonché su dispositivi mobili iOS ed Android.

Le aziende per cui le soluzioni di Blancco sono state progettate sono costituite da produttori di apparecchiature, operatori di rete mobile, rivenditori, istituti finanziari, operatori sanitari e organizzazioni governative di tutto il mondo.

Blancco, con il suo portfolio rappresenta di fatto, ha evidenziato Ready Informatica, lo standard globale nella cancellazio-

ne sicura e certificata dei dati. Fornisce a migliaia di organizzazioni una linea di elevata difesa contro le violazioni di sicurezza, nonché una verifica della conformità normativa attraverso un controllo che, osserva l'azienda, è al 100% a prova di manomissione.

Il prodotto di punta, costituito dall'High Volume Erasure, permette di cancellare in modo sicuro grandi quantità di dati provenienti da assets IT, devices, server e ambienti storage.

Il prodotto oltre a facilitare l'eliminazione sicura e responsabile degli assets IT, consente anche alle aziende di riutilizzare o rivendere in modo sicuro dispositivi che altrimenti andrebbero mandati al macero perché sarebbero da considerare giunti alla fine del loro ciclo di vita, come ad esempio computer portatili, smartphone, schede SD esterne e chia-

vette USB. Qualunque sia la quantità di dati e l'attività, evidenzia Ready, gli utenti e i dispositivi sono messi al sicuro e resi conformi alle normative sulla sicurezza. In pratica, si ha la garanzia che i dati siano rimossi da tutte le unità, SSD comprese, dai computer desktop/laptop, server, dagli ambienti storage e dai dispositivi mobili iOS ed Android.

«Con la distribuzione di Blancco siamo entrati a pieno titolo nella fornitura di soluzioni che permettono alle aziende di essere compliant con la nuova legge europea GDPR. Siamo convinti che non bisogna attendere il 2018 per ottemperare alle richieste europee. La garanzia che siano stati cancellati i dati sui dischi dismessi e ancora presenti nelle

zone inutilizzate dei nostri PC, Server e Storage e sui dispositivi mobili iOS e Android è già oggi un argomento importante da portare all'attenzione dei responsabili della sicurezza nelle aziende», ha commentato la partnership siglata **Marco Lorefice**, Direttore Marketing di Ready Informatica.

Ready Informatica ha anche il compito di sviluppare nei prossimi mesi il canale italiano per conto di Blancco reclutando sia rivenditori che service providers che ITAD (aziende che offrono servizi per la dismissione degli assets) organizzando una serie di webinar, seminari e training nelle sedi di Casatenovo (Lecco) e Roma.



ABBONATI A DIRECTION TI REGALIAMO LA SICUREZZA E IL CLOUD

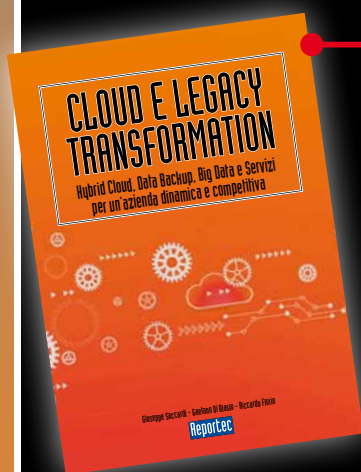


ABBONATI SUBITO A DIRECTION
A SOLI 50 EURO + IVA

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

RISCO consolida la rete distributiva

Con l'inizio del nuovo Anno RISCO Group, azienda presente a livello globale nel mercato della sicurezza e specializzata nello sviluppo, nella produzione e nella commercializzazione di un'ampia gamma di soluzioni di sicurezza integrate, ha annunciato il consolidamento e il rinnovo della propria rete distributiva.

Alla data, la rete di canale conta su un numero complessivo di 33 distributori ufficiali, 12 partner Gold e

1 partner Platinum, il tutto a meno di un anno dal lancio del programma Stars pensato per favorire la crescita dei partner. Si tratta di un traguardo importante che, ha evidenziato la società, ha l'obiettivo di costituire una garanzia per il cliente finale e di attestare la disponibilità e la qualità dei prodotti e dei servizi RISCO.

Il programma Stars, è un approccio al canale che permette a installatori di accumulare punti Stars

tramite la scansione dei QR presenti sugli imballi delle soluzioni RISCO selezionate.

Premia i migliori partner dando loro la possibilità di crescere diventando partner Gold o Platinum sulla base della soglia di punti raggiunta e del numero di certificazioni conseguite durante l'anno, oltre a favorire relazioni consolidate tra RISCO e i suoi clienti più fedeli e professionali. In particolare, il programma include tre livelli di

partecipazione - Silver, Gold e Platinum - caratterizzati da vantaggi e requisiti volti ad incentivare la crescita, la competenza e la formazione degli installatori.

I tre livelli sono finalizzati a sviluppare un programma partner orientato al futuro, oltre a riconoscere la competenza e la fedeltà e promuovere la presenza di una rete di installatori professionisti di qualità che utilizzano RISCO sul territorio italiano.

ACCORDI

BT e Trend Micro insieme per la sicurezza nel cloud

Il fornitore di servizi e soluzioni di comunicazione BT e Trend Micro, specializzata in soluzioni di cybersecurity, hanno annunciato la disponibilità immediata sulla piattaforma Cloud Compute di BT della soluzione Trend Micro Deep Security per data center.

In base all'accordo i clienti di BT potranno disporre della protezione fornita dalla soluzione Deep Security per server fisici, virtuali e cloud, che sarà disponibile sotto forma di un'uni-

ca piattaforma integrata e fruibile in modalità pay-as-you-go.

Le funzionalità di Deep Security comprendono anti-malware, firewall host-based, intrusion detection and prevention, integrity monitoring, log inspection e certificati SSL trusted a livello globale, in modo da proteggere gli user da ransomware, minacce persistenti avanzate, attacchi mirati e altri tipi di minacce. BT, uno dei maggiori fornitori mondiali di ser-

vizi e soluzioni di comunicazione, e Trend Micro, tra i principali fornitori di soluzioni di cybersecurity, hanno annunciato la disponibilità immediata sulla piattaforma Cloud Compute di BT della soluzione Trend Micro Deep Security per data center.

In base all'accordo i clienti di BT di tutto il mondo potranno disporre della protezione fornita dalla soluzione Deep Security per server fisici, virtuali e cloud, che sarà disponibi-

le sotto forma di un'unica piattaforma integrata e fruibile in modalità pay-as-you-go.

Le funzionalità di Deep Security comprendono anti-malware, firewall host-based, intrusion detection and prevention, integrity monitoring, log inspection e certificati SSL trusted a livello globale, in modo da proteggere gli user da ransomware, minacce persistenti avanzate, attacchi mirati e altri tipi di minacce.



DE gustare

alla scoperta dei sapori d'Italia



NOTIZIE
ROAD TO DUBAI, LE
ECCELLENZE ITALIANE SI
PRESENTANO

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

01 GIUGNO 2015

La Toscana di Biella

Agricoltura biodinamica

Asparago in cucina



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



5 ORE AGO

NOTIZIE

Sarchio

SFOGLIETTE AL CER

SFOGLIETTE ALLE VERDURE

NOTIZIE

SARCHIO,
SFOGLIETTE BIO PER
TUTTI I GUSTI

NOTIZIE

DIETA
MEDITER
PREMIO
GRUPPO



DE gustare

alla scoperta dei sapori d'Italia



Alla corte del RE

www.de-gustare.it

ACCORDI

EXCLUSIVE GROUP SI ESPANDE CON TECHACCESS

Exclusive Group, distributore di tecnologie e servizi a valore aggiunto, fa crescere la sua offerta e presenza nel Benelux grazie all'acquisizione del VAD olandese TechAccess, con sedi dislocate a Son e Amersfoort (Paesi Bassi) e ad Anversa (Belgio).

L'acquisizione consente ad Exclusive di implementare la distribuzione di Fortinet in Olanda, estendendo una serie di relazioni diffuse in tutte le aree EMEA & APAC. Altre sinergie condivise includono Arista, Infoblox, Gemalto e Brocade, a cui si aggiunge l'impegno per un'offerta differenziata sul mercato attraverso l'innovazione e i servizi value-based. Le società fanno sapere di trovarsi allineate nel modo di pensare e nelle ambizioni di crescita per questo hanno deciso di unirsi per far crescere il proprio potenziale nel mercato di riferimento. Lo conferma il CEO del Gruppo Exclusive, Olivier Breittmayer: «Abbiamo identificato TechAccess come un candidato forte per rafforzare la nostra presenza sul mercato del Benelux. Il team è molto allineato al nostro modo di pensare e sono questi valori condivisi che agiran-

no come unica forza per i nostri rispettivi business. L'obiettivo di Exclusive di diventare un gruppo "VAST" a livello globale, ma con operatività locale, continua e si rafforza oggi con questo annuncio e l'aggiunta di Berry van Waayenburg e il suo team».

ACCORDI

EXPERT SYSTEM ED ESRI CONSOLIDANO LA PARTNERSHIP

Si consolida la collaborazione già in corso tra Expert System, società che sviluppa software semantici per la gestione strategica delle informazioni e dei big data, ed Esri, specializzata in soluzioni geospaziali a supporto dei processi operativi e decisionali. La partnership si basa sulla volontà di offrire soluzioni avanzate di intelligence e geolocation ad aziende e organizzazioni governative, combinando il tool di intelligenza artificiale di Expert System per l'analisi delle informazioni con la piattaforma di Esri per la gestione dei dati spaziali e georeferenziati. La tecnologia semantica di Expert System consente la comprensione dei testi e combinata all'elaborazione spaziale e georeferenziata dei dati della piattaforma di Esri offre agli analisti del comparto governativo e della corporate security la possibilità di gestire

in tempo reale i flussi di dati interni ed esterni per migliorare, per esempio, la protezione degli asset della propria organizzazione o il discovering di target, facilitando le attività di indagine informativa.

TURNOVER

SGOBINO È BUSINESS DEVELOPER MANAGER DI CENTRO COMPUTER

La società specializzata in consulenza di prodotti, servizi e soluzioni IT per le aziende, Centro Computer, ha annunciato la nomina di Giorgio Sgobino in qualità di Business Developer Manager con l'intento di ampliare la propria presenza sul mercato italiano. Il nuovo manager avrà il compito di incrementare la spinta commerciale sul portfolio delle soluzioni dedicate a Data Center e Hybrid Cloud e riporterà direttamente a Daniele Dalla, Direttore Commerciale di Centro Computer. Sgobino ha alle spalle un'esperienza ventennale nel mondo della vendita del settore ICT e un consolidato know how tecnologico, maturati in realtà multinazionali del calibro di IBM, Lexmark, HP e HPE nelle quali ha ricoperto ruoli di responsabilità nella definizione delle strategie di vendita e nell'acquisizione di nuovi mercati. Il suo ingresso in Centro Computer



contribuirà a potenziare le attività della divisione specializzata nell'implementazione di soluzioni e servizi per infrastrutture di data center e creazione di ambienti di cloud ibrido.

STRATEGIE

LA SICUREZZA DUCATI TEAM È FIRMATA G DATA

All'inizio dello scorso anno G Data e Ducati Corse avevano annunciato una partnership tecnica strategica che vedeva le soluzioni del produttore tedesco all'opera per tutelare l'integrità dei dati e dei server di pista del team di Borgo Panigale in tutte le tappe del Campionato Mondiale MotoGP 2016. Ora è venuta la riconferma della partnership, conseguenza dei risultati ottenuti con le soluzioni adottate. Essere partner tecnico di Ducati Corse nel 2016 ha costituito per G Data un banco di prova molto importante per la strategicità della implementazione e l'affidabilità della protezione fornita e la flessibilità della soluzione installata nei più diversi contesti sono stati messi alla prova di tappa in tappa con riscontro immediato.