

WILDIX CRESCE IN ITALIA E NEL MONDO INSIEME AI PARTNER

In 400 alla convention per il canale. Lo sbarco negli Usa, l'ampliamento dell'organico R&D, lo sviluppo delle integrazioni, l'attenzione alle esigenze dei clienti. *a pag. 05*



VERTIV, IL CUORE DI UNA STARTUP E LE BRACCIA DI UN VETERANO

Per presentare la nuova azienda nata dallo spin off di Emerson Network Power da Emerson, Giordano Albertazzi, presidente Europe Middle East e Africa di Vertiv, ha scelto l'Italia, dove sono stanziati risorse e strutture importanti, che ne fanno la principale country europea sia per mercato sia, soprattutto, per progettazione e produzione.

La nuova Vertiv al futuro "guarda con entusiasmo" spiega il manager, perché la separazione da Emerson porta grandi



vantaggi, a cominciare da un maggior dinamismo e la già citata flessibilità, che significa, per esempio garantire la possibilità d'investire dove occorre per supportare un cliente in un'espansione internazionale. La crescita prevista per il mercato

in cui opera la "nuova" azienda, sembra promettere le opportunità normalmente riservate alle startup che si affacciano su nuovi comparti.

a pagina 03

TECH DATA E KASPERSKY ASSIEME PER LA SICUREZZA

Tech Data ha annunciato l'accordo di distribuzione con Kaspersky volto a garantire la sicurezza alle aziende italiane

a pagina 09

SOMMARIO

Toshiba lancia il notebook Portégé X20W-D

pag.07

Si arricchisce il portfolio NAS di Qnap

pag.07

Sophos si affida a Bludis per la distribuzione

pag.09

Giro di poltrone ai vertici di GFT Technologies

pag.09

Partners Flip
anno VI - numero 192 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

Vertiv, il cuore di una startup e le braccia di un veterano

Il management Emea presenta la nuova struttura dopo il completamento dello spin off di Emerson Network Power. Al centro le eccellenze italiane

di Gaetano Di Blasio

Per presentare la nuova azienda nata dallo spin off di Emerson Network Power da Emerson, **Giordano Albertazzi**, presidente Europe Middle East e Africa di Vertiv, ha scelto l'Italia, non perché sia italiano (anche l'accento ne denuncia la lunga residenza a Londra), ma perché in Italia sono stanziati risorse e strutture importanti, che ne fanno la principale country europea sia per mercato sia, soprattutto, per progettazione e produzione.

Nel nostro Paese si trovano 2 dei 4 customer center Emea. A Castel Guelfo, vicino Bologna e a Piove di Sacco, vicino Padova, «non v'è giorno che non ci si trovino gruppi di clienti e partner provenienti da più parti della region che progettano o fanno test», evidenzia con orgoglio **Antonio Carnassale**, country manager di Vertiv Italia.

Sembra superata, dunque,

la crisi che aveva portato a considerare dei licenziamenti nel 2014 e il nuovo assetto, con il passaggio a un capitale privato, mette al riparo dalle oscillazioni di borsa donando maggiore flessibilità.

La nuova Vertiv al futuro guarda con entusiasmo (sceglie proprio questo termine Albertazzi) perché la separazione da Emerson porta grandi vantaggi, a cominciare da un maggior dinamismo e la già citata flessibilità, che significa, per esempio garantire la possibilità d'investire dove occorre per supportare un cliente in un'espansione internazionale. Sono, afferma Albertazzi, elementi necessari per competere in un settore affollato di concorrenti e caratterizzato da clienti molto esigenti, a partire dalle principali telco, i cloud provider, le utility e imprese del settore energy & oil, tra i quali Vertiv conta clienti come Ame-

rica Movil, Apple, AT&T, China Mobile, Ericsson, Facebook, Microsoft, Verizon, elencati in rigoroso ordine alfabetico.

Se queste referenze dimostrano la forza di Vertiv, la crescita prevista per il mercato in cui opera la "nuova" azienda, sembra promettere le opportunità normalmente riservate alle startup che si affacciano su nuovi comparti. Non più principalmente operatori di telecomunicazioni o grandi provider, ma anche l'industria, che sta lanciandosi nell'avventura della digitalizzazione. Dall'Industry 4.0 all'IoT il passo, poi, è breve.

Inoltre, i responsabili di Vertiv hanno identificato altre tendenze che portano a rivitalizzare il mercato. Una delle principali parte dallo sviluppo del cloud, che in Italia è e sarà per i prossimi tre o cinque anni, ritiene Carnassale, ibrido, favorendo la realizzazione di piccoli data center lo-



Giordano Albertazzi - Vertiv

cali. Ma il cloud significa anche nuove architetture, come quelle che devono supportare applicazioni fruite as a service, eliminando la latenza, oppure, semplicemente devono sostenere la densità delle macchine chiamate a gestire maggiori carichi di lavoro e traffico, con tutte le ripercussioni in tema di power e cooling.

A questo si aggiunge la velocità di crescita del cloud, che sta sostenendo il business dei data center prefabbricati, ospitati nei container.

Altra tendenza importante riguarda il rinnovamento delle infrastrutture in nome della sostenibilità. Questa va a braccetto con il bisogno di ottimizzare i consumi energetici, man-



Antonio Carnassale - Vertiv

tenendo la capacità di servire e supportare le infrastrutture in funzione delle esigenze, come, in ambito informatico, la gestione dei workload, l'analisi dei picchi e così via.

Anche la ricerca e l'innovazione nell'ambito delle batterie, con l'abbassamento dei costi per quelle agli ioni di litio, apre nuovi scenari per gli operatori che cercano di ridurre l'ingombro, il peso e i costi totali delle tradizionali batterie al piombo-acido regolate da valvole (VRLA).

Altresì l'ambito della sicurezza informatica sta portando cambiamenti nei data center, il che non sorprende, considerando che il dato è l'obiettivo finale del cyber criminale. Lo studio "Cost of Data Center Outages" effettuato nel 2016

da Ponemon Institute e sponsorizzato da Emerson Network Power, ha rivelato che il 22% delle interruzioni dell'attività dei data center prese in esame è rappresentato da cyber attacchi.

Vertiv è già pronta per le sfide dei nuovi mercati, del resto c'è voluto un anno per la separazione. Se è vero che Emerson forniva alcuni componenti attraverso un canale privilegiato, che adesso si chiude, Albertazzi evidenzia che il rapporto commerciale non s'interrompe e, d'altro canto, si aprono nuove relazioni con altri fornitori. In pratica è stato possibile "espiantare" la catena del valore di Emerson Network Power senza snaturarla, creando Vertiv.

Anche sul fronte del brand, spiega il manager Emea, la forza era nei tanti marchi che sono sempre stati

valorizzati, come Asco, Chloride, Liebert, NetSure o Trellis e altri ancora. Marchi che restano, con Vertiv che fa semplicemente da cappello per tutti.

Importante anche la presenza sul territorio: complessivamente in Emea si contano 9 strutture produttive e di assemblaggio su 28 in totale. Altro punto di forza che resta in eredità a Vertiv è la corposa struttura di servizi, fondamentale per competenze tecnologiche messe a disposizione di clienti e partner. In Emea ci sono 600 tecnici, di cui 100 altamente specializzati.

Tutto questo giustifica l'entusiasmo di Albertazzi e delle persone di Vertiv, che si sentono più vicine di prima ai clienti, potendone supportare meglio lo sviluppo innovativo, soprattutto grazie alle proprie capacità di progettazione per la creazione di

infrastrutture, prodotti e servizi che «rafforzano il modello di business dei nostri clienti», afferma Albertazzi.

È bene sottolineare che queste oltre a non essere improvvisate, come è ovvio, sono, all'opposto, pianificate attraverso una costante attività di formazione attraverso le academy distribuite sul territorio nazionale.

Per il canale cambia poco, ma si sviluppa il mercato edge

L'education è rivolta anche al canale, per il quale al momento non risultano esserci grandi novità, se non nel segno della continuità da Emerson Network Power a Vertiv. Lo sviluppo del mercato precedentemente descritto, però, apre molte opportunità per i partner, soprattutto «sul nuovissimo e in

buona parte sconosciuto fronte edge, cioè quella periferia che a volte è "semplicemente" il punto d'ingresso al cloud del data center, ma che arriva all'IoT e alle applicazioni che ancora devono essere inventate.



Wildix cresce in Italia e nel mondo insieme ai partner

In 400 alla convention per il canale. Lo sbarco negli Usa, l'ampliamento dell'organico R&D, lo sviluppo delle integrazioni, l'attenzione alle esigenze dei clienti

di Gaetano Di Blasio



Cristiano Bellumat - Wildix

È facile immaginare la soddisfazione di **Stefano Osler**, Ceo di Wildix, che nell'aprire la convention dedicata ai partner ha potuto mostrare dati economici del 2016 tutti positivi. Ancor più soddisfazione e orgoglio perché il risultato, sottolinea **Cristiano Bellumat**, direttore commerciale di Wildix, è stato determinato proprio dai partner: «Ce ne sono di nuovi, ma sono soprattutto i nostri partner storici che ci seguono dal 2008 a essere cresciuti e a farci quindi crescere fino a raggiungere un fatturato di 4,8 milioni di euro».

Più precisamente, la crescita complessiva è stata del 32%, con l'Italia che registra un più 18%. Bene anche le altre country con la soddisfazione di una Francia che, grazie a una crescita del +47%, contribuisce a generare il 25% delle vendite totali, e della Germania, dove Wildix si è dedicata allo scouting più che a guardare il fattu-

rato e dove si è ingranata la marcia aggiungendo 48 nuovi partner.

Soddisfazione ma anche l'orgoglio di aprire aprire una filiale in Usa, dove a Columbus (Ohio) il country manager nominato a settembre, **Robert Cooper**, da anni nel settore, insieme a un responsabile tecnico è già al lavoro per costruire il canale locale. L'operazione è strategica, in quanto gli Usa sono il principale mercato ICT e una filiale statunitense per un'impresa europea è un segnale importante che rappresenta "l'ingresso" nella globalizzazione, afferma Bellumat che aggiunge: «Wildix dovrà superare l'iter della compliance alle normative locali e potrà affrontare il mercato americano, contando su una tecnologia all'avanguardia e una visione strategica adeguata, come ci hanno confermato i consulenti di Gartner, che ci hanno trasferito opportune linee guida».

La compliance riguarda

anche alcuni aspetti tecnici, ma ciò non spaventa Wildix, che ha già ampliato l'organico di ricerca e sviluppo, inserendo nuove figure chiave che consentiranno di sviluppare alcuni elementi critici della nostra tecnologia. Per esempio sul fronte WebRTC e quelle delle app. «Siamo stati i primi a introdurre il WebRTC nella suite di Unified Communication e Collaboration», ricorda Bellumat sottolineando che la presenza di oltre 400 persone alla Convention di Wildix rappresenta la più grande platea di esperti e persone focalizzate sull'Unified Communication e Collaboration.

Le novità tecnologiche realizzate nel 2016 e quelle previste per il 2017 sono state illustrate dal CTO Dimitri Osler, mettendo in primo piano: integrazioni, WebRTC e cloud.

Particolarmente strategico il tema delle integrazioni. Dimitri, infatti, spiega che già nell'immediato futuro,

il sistema di comunicazione non può essere "isolato", ma deve inserirsi pienamente nei processi produttivi e in quelli di business. Wildix da su ha lavorato con diversi partner tecnologici per integrare soluzioni congiunte e per spingere i propri partner a farlo. Numerosi gli alleati tecnologici direttamente presenti alla convention. Oltre che con questi Wildix integra servizi come click-to-call, presence, Chat con applicativi come Office 365, Google, Citrix, Kuando, Zendesk, Outlook, IBM Notes and Domino. Per supportare la crescita dei partner, infine, in Wildix hanno lanciato due nuovi corsi di formazione, rivolti rispettivamente ai commerciali e ai tecnici, affinché possano svilupparsi dei team per essere più efficaci sul mercato, ci spiega Bellumat. Su questo fronte interviene anche la collaborazione con Gartner, che fornisce un quadro completo delle tecnologie sul mercato.

ABBONATI A DIRECTION TI REGALIAMO LA SICUREZZA E IL CLOUD

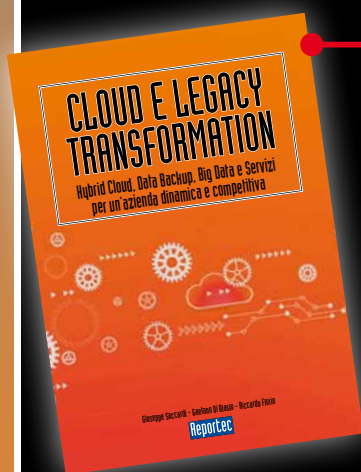


ABBONATI SUBITO A DIRECTION
A SOLI 50 EURO + IVA

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

Toshiba lancia il notebook Portégé X20W-D

Mobilità e affidabilità sono le caratteristiche su cui punta Toshiba per soddisfare le esigenze degli utenti business con il lancio del nuovo notebook 2 in 1, il Portégé X20W-D. Il nuovo notebook è equipaggiato con il processore Intel Core (serie U) di settima generazione che offre una performance elevata oltre a un design elegante con cerniere Light Gold che consentono una rotazione dello schermo a 360°, per consentire il passaggio dall'utilizzo nella versione notebook a quella di tablet. Lo spessore è di 15,4 mm mentre il peso supera appena 1 Kg.

Il nuovo Portégé X20W-D offre diverse funzionalità di sicurezza e connessione, una durata della batteria di oltre 16 ore, fa sapere Toshiba, e la tecnologia 'step charge', che garantisce 4 ore supplementari di utilizzo del dispositivo con una ricarica di soli 30 minuti per offrire la massima disponibilità di utilizzo agli utenti. «Il Portégé X20W-D è stato sviluppato proprio per offrire la migliore esperienza possibile a tutti i professionisti, dalle piccole e medie imprese fino alle large en-

terprise, in qualsiasi luogo si trovino» ha dichiarato **Maki Yamashita**, Senior Vice President, PC & Solutions EMEA, Toshiba Europe GmbH.

Essendo un prodotto destinato a un'utenza professionale il nuovo notebook promette di offrire una sicurezza elevata agli utenti

aziendali per proteggere i dati sensibili. Si va dal SecurePad con lettore di impronte e videocamera IR per l'identificazione del volto fino a Windows Hello e al supporto Intel Authenticate. Queste caratteristiche sono potenziate dal BIOS Toshiba proprietario, infatti BIOS e hardware



sono realizzati dalla stessa società così da ridurre o eliminare il rischio di interferenze da terze parti, che potrebbero rendere il dispositivo più vulnerabile agli attacchi. Crittografia e opzioni di accesso più sicure sono rese possibili anche attraverso la Trusted Platform Module 2.0.

Il Portégé X20W-D può anche essere utilizzato con la nuova docking station Thunderbolt 3 Dock che integra diverse porte, tra cui USB Type-C, HDMI, DisplayPort, VGA e LAN. Per i lavoratori mobili, il supporto dell'USB-C Travel Dock permette di avere a disposizione anche HDMI, VGA, LAN e USB 3.0, liberando l'utente dall'obbligo di portare con sé numerosi cavi. In aggiunta viene fornita una custodia di protezione su misura e un supporto penna integrato per proteggere il dispositivo durante viaggi e spostamenti. Il nuovo notebook è infatti dotato di pennino stylus AES con tecnologia WACOM, tastiera retroilluminata e tecnologia palm rejection per un utilizzo efficace della tastiera touch screen.

SI ARRICCHISCE IL PORTFOLIO NAS DI QNAP

In occasione della recente edizione del CES di Las Vegas, Qnap ha presentato diverse novità che forniscono alle aziende soluzioni di storage avanzate per il mondo consumer, Smb e in particolare Enterprise. Tra le soluzioni NAS annunciate a breve disponibili sul mercato italiano vi sono le nuove macchine Thunderbolt 3 NAS equipaggiate con la tecnologia Thunderbolt-to-Ethernet (T2E), per convertire il Thunderbolt in 10G su rame. La società ha anche mostrato in anteprima una nuova piattaforma di trasmissione e live streaming basata su cloud privato, oltre a una soluzione NAS con tecnologia ottica blu-ray integrata, anche queste a breve disponibili sul mercato. Rafforzato anche il portfolio per il segmento Enterprise con il lancio, a fianco delle famiglie ES e TDS, della nuova gamma TES-x85U. E' una soluzione che dà la possibilità di installare, in base alle esigenze, uno dei due sistemi operativi equipaggiati: QTS (basato su app, Linux) e QES (basato su ZFS per archiviazione di livello enterprise con deduplica e compressione in linea). La gamma è stata anche ulteriormente ampliata con modelli che integrano CPU diverse, per far meglio fronte alle necessità degli ambienti enterprise.

«Abbiamo arricchito anche il programma di formazione per i nostri partner, con nuovi appuntamenti webinar, workshop e corsi di certificazione, tra cui anche il focus per il mondo Enterprise e Thunderbolt. Il Partner Program resta il fulcro nella relazione con il canale, il motore del nostro business. Ci aspetta un 2017 ricco di nuove opportunità, da sviluppare come sempre insieme ai nostri partner» ha evidenziato Alvisè Sinigaglia, Business & Development Manager di QNAP Systems.



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**



NOTIZIE
5 ORE AGO
**SARCHIO,
SFOGLIETTE BIO PER
TUTTI I GUSTI**

NOTIZIE
5 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 E KASPERSKY ASSIEME PER LA SICUREZZA

Nell'ambito della strategia di ampliamento del proprio portafoglio prodotti, Tech Data Italia ha riconosciuto in Kaspersky Lab un partner strategico in ambito security e con la partnership appena siglata metterà a disposizione dei propri rivenditori la gamma completa delle soluzioni Corporate e Retail di Kaspersky Lab. La società assicura protezione dalle minacce avanzate, note e sconosciute, con soluzioni di sicurezza sofisticate e semplici da gestire sia in ambito enterprise che retail. Alla data, ha aggiunto, sono oltre 400 milioni gli Utenti protetti dalle tecnologie per la sicurezza di Kaspersky Lab. Oltre 270.000 sono invece le grandi imprese, le organizzazioni del settore pubblico e le piccole imprese ne hanno adottato le soluzioni per la protezione dei processi, dei dati e dei sistemi aziendali.

«L'accordo di distribuzione con Kaspersky Lab si sposa perfettamente con la strategia Software di Tech Data, volta a privilegiare la proposizione delle migliori soluzioni disponibili sul mercato per il canale SMB, Enterprise e Retail. Abbiamo tutti gli strumenti per poter raggiungere risultati

importanti insieme, grazie ad un team di Software Specialist qualificati e tool avanzati per la gestione automatizzata del business in modalità ESD (Electronic Software Distribution: ndr)» ha commentato l'accordo **Silvia Zagaria**, Business Unit Manager Software in Tech Data.

ACCORDI

SOPHOS SI AFFIDA A BLUDIS PER LA DISTRIBUZIONE

Il distributore a valore aggiunto Bludis ha siglato un nuovo accordo di distribuzione con il fornitore di soluzioni di sicurezza di rete, Sophos, arricchendo così la propria offerta in un settore che viene considerato in crescita.

La proposta di Sophos coniuga l'esperienza nella network security a quella nell'endpoint protection per un approccio integrato e coordinato che si traduce in quella che definisce un'offerta di synchronized security, volta a fornire protezione e gestione ottimizzata ad aziende di qualunque dimensione. «Siamo lieti della nuova partnership con Bludis, distributore a valore italiano radicato nel centro Italia, una realtà con cui condividiamo l'attenzione verso un costante aggiornamento tecnologico rivolto al canale, cogliendo le nuove sfide

di sicurezza che i clienti si trovano ogni giorno ad affrontare» ha commentato **Marco D'Elia**, country manager di Sophos Italia. Dall'altra parte, invece, **Maurizio Erban**, Direttore Vendite & Operations di Bludis, ha evidenziato che: «Il nuovo accordo di distribuzione permette a Bludis di offrire al canale tutto il supporto per porsi accanto ai propri clienti, con soluzioni integrate in un'unica piattaforma, in grado di soddisfare molteplici esigenze». Bludis offre servizi di prevendita, assistenza post vendita e training, e in collaborazione con Sophos verranno programmati incontri per illustrare il nuovo approccio tecnologico al servizio del business.

TURNOVER

GIRO DI POLTRONE AI VERTICI DI GFT TECHNOLOGIES

Il fornitore di soluzioni IT per il settore finanziario, bancario e assicurativo, GFT Technologies SE, ha annunciato cambi di poltrone ai propri vertici. Il consiglio di amministrazione ha affidato all'unanimità la carica di CEO a **Marika Lulay**, in vigore a partire dal 31 maggio, la quale succede a **Ulrich Dietz**, che è stato a sua volta eletto Presidente del Consiglio di Amministrazione, mentre l'attuale presidente **Paul**

Lerbinger passerà all'incarico di vice presidente. La prossima sfida del nuovo Presidente del CDA prevede in particolare il focus sulla digitalizzazione dell'economia e della tecnologia in Germania e in Europa. Non meno importante il compito di continuare ad ampliare l'ecosistema CODE_n e di rafforzare l'impegno della società verso l'innovazione tecnologica.

La nuova CEO, invece, è alla guida delle attività operative di business di GFT dal 2002 e in questi anni si è occupata dello sviluppo del focus sul settore finanziario, così come dell'internazionalizzazione della società. «Quale componente di questo team fortemente motivato, non vedo l'ora di assumere i compiti che ci attendono. Il focus chiave è la digitalizzazione del mondo finanziario. Ciò richiede da un lato, una costante volontà di cambiare e, dall'altro, crea innumerevoli opportunità. Dobbiamo restare sempre aggiornati e, allo stesso tempo, focalizzarsi su un selezionato portafoglio. Le partnership dinamiche stanno diventando la chiave del successo. Il futuro è nell'open innovation e nella ottimale combinazione del know-how dei nostri dipendenti in tutto il mondo» ha commentato la manager.