

DATA4 LANCIA LA PIATTAFORMA DI SERVIZI DIGITALI

Dopo il lancio del Campus tecnologico milanese la società punta a offrire nuovi servizi tramite il proprio Digital Hub, a supporto dell'adozione dell'hybrid IT.

a pag. 03



ORACLE PREMIA I PARTNER E LI SPINGE SEMPRE PIÙ VERSO IL CLOUD

«Con gli Oracle Partner Award vogliamo premiare le aziende che hanno giocato un ruolo fondamentale e si sono distinte nella missione di far leva sull'intera offerta Cloud di Oracle che rappresenta il fattore distintivo e abilitante per sostenere le aziende nel percorso di trasformazione digitale», spiega Fabio Spoletini, Country Manager di Oracle Italia, aggiungendo: «Ci fa molto piacere che i vincitori siano tutte aziende di pri-

missimo livello nel panorama del mercato digitale italiano.

Si tratta di partner che hanno sposato la strategia Oracle investendo in forma-

zione ma anche nello sviluppo, facendo evolvere la propria offerta, portando sul mercato un approccio innovativo ma soprattutto ottenendo risultati concreti sui clienti e in diversi settori di mercato».

a pagina 06



VEEAM CRESCE E RAFFORZA IL CANALE

La forte crescita dei ricavi di Veeam nel 2016 conferma la validità della sua strategia per una "Always On Enterprise" e la disponibilità h24 del cloud ibrido.

a pagina 05



SOMMARIO

Alias distribuisce la suite all-in-one Swanscan

pag.09

Avnet espande la partnership con Extreme Networks

pag.09

Roberto Schiavone alla guida del canale di VMware

pag.09

Lenovo affida a Luca Biondelli la guida del settore consumer

pag.09

Partners Flip
anno VI - numero 193 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

Data4 lancia la piattaforma di servizi digitali

Dopo il lancio del Campus tecnologico milanese la società punta a offrire nuovi servizi tramite il proprio Digital Hub, a supporto dell'adozione dell'hybrid IT

di Paola Saccardi

Continua a credere nel mercato italiano, Data4, società nata nel 2006 dalla joint-venture tra il gestore di Tlc, Alcatel, e il fondo di investimento internazionale, Colony Capital.

Dall'anno della sua fondazione la società ha potuto realizzare 14 data center in 3 Paesi europei (Francia, Italia, Lussemburgo), per una superficie complessiva di 25.000 m² di sale IT e oltre 36MW di potenza. A Milano, più esattamente a Cornaredo, l'anno scorso la società ha inaugurato il Campus tecnologico dove sono già attivi 3 data center e altri sono in previsione.

Olivier Micheli, direttore generale di Data4 Group, sottolinea che: "Le aziende stanno attraversando quella che viene chiamata la Digital Transformation e i dati sono diventati il nuovo capitale" e di conseguenza la gestione di questi è diventata un

aspetto importante nella strategia aziendale.

Data4 si propone come fornitore di hosting con diverse soluzioni data center che vanno dall'affitto del singolo rack in co-location all'intero edificio su misura. Si passa quindi dall'azienda che vuole esternalizzare parzialmente l'archiviazione dei dati con soluzioni, per esempio, di cloud ibrido, per proseguire con aziende che hanno maggiori esigenze anche in termini

di spazio, energia e sicurezza e vogliono esternalizzare completamente l'infrastruttura IT. Micheli fa notare che: "Stiamo entrando nell'era dell'hybrid IT" e lo dimostra il trend positivo di migrazione nel cloud dei dati e delle infrastrutture IT delle aziende nel territorio europeo.

In questo scenario si muove Data4 che ha continuato a investire nella creazione di data center (1 ogni 9 mesi nel periodo 2007-2014) e ora oltre alle soluzioni di hosting propone anche nuovi servizi attraverso il proprio Digital Hub, una piattaforma di servizi accessibile in tutti i data center della società a supporto dell'hybrid IT offerti direttamente da Data4 o da partner. I servizi a richiesta del Digital Hub possono essere di diverso tipo, per esempio di storage o high



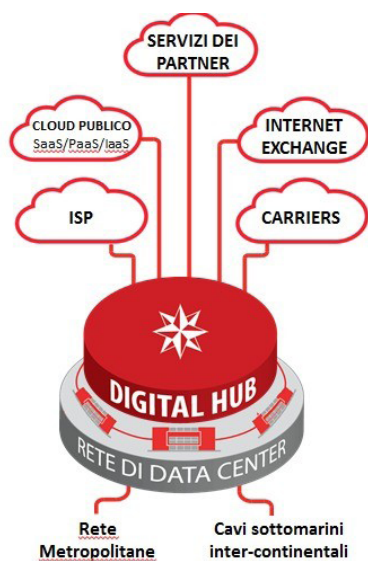
Olivier Micheli - Data4

performance computing (HPC), ed essere erogati da Data4 oppure tramite partner.

Il Digital Hub è composto da una rete inter campus europea (tutti i data center sono collegati) e da diverse centinaia di dark fiber su assi diversificati, offre l'accesso diretto privato a oltre 100 destinazioni cloud, ai centri di peering europei e agli operatori internet e telecom.

Una ricerca sull'adozione dell'hybrid IT

Data4 ha anche commissionato a Data Center Dynamics Intelligence (DCD Intelligence) una ricerca che analizza l'evoluzione del data center in co-



location per capire cosa ne pensano i CIO e i cloud provider.

Il primo dato interessante è che nel periodo tra il 2012 e il 2020 si stima che l'adozione di cloud pubblico sia in crescita in Europa a un tasso del 3,6% l'anno e di conseguenza come effetto indiretto cresce anche l'adozione dei data center in co-location.

La ricerca, dal titolo 'Nuovo Modello per i Data Center al tempo dell'Hybrid IT', mostra che attualmente l'80% delle risorse IT dei Paesi dell'Europa del Nord sono ospitati in co-location contro il 40% della Francia e il 30% della Germania.

La ricerca ha mostrato che oltre il 31% delle aziende sta già utilizzando risorse

di calcolo e di storage in cloud (IaaS). Il cloud privato è invece attribuito al 30% delle imprese e un ulteriore 30% ospita piattaforme dedicate.

Se da un lato il cloud offre flessibilità e risparmio sui costi, dall'altro tuttavia per i decisori aziendali permangono dubbi che riguardano l'aspetto della sicurezza, la performance e la regolamentazione, che dipende dal paese in cui i data center sono ubicati. Inoltre alcune piattaforme e applicazioni non sono destinate a migrare nel cloud quindi in questi casi la soluzione più praticabile è quella dell'hybrid IT, una combinazione tra la sicurezza della piattaforma private e la scalabilità del cloud.

Secondo i risultati dello

studio, oltre il 25% degli interpellati, e in particolare il 77% dei CIO, pensano di farvi ricorso.

Questi dati sostengono la strategia di Data4 che si sviluppa proprio sulla convergenza e sulla progressiva adozione dell'hybrid IT nelle imprese. Il data center diventa un aspetto centrale di confluenza tra l'IT delle imprese e le piattaforme dei cloud provider.

Le previsioni della ricerca per il periodo 2012-2020 confermano il trend positivo di adozione di servizi informatici gestiti, cioè realizzati a distanza per piattaforme situate in co-location o in centri informatici, e dovrebbero crescere in media a un ritmo di oltre il 10% per anno, più del doppio del ritmo di

sviluppo nella realizzazione di data center (+ 4,7% per anno), siano essi commerciali o privati.

È da notare che i più grandi clienti degli operatori in co-location sono attualmente le aziende di software e servizi digitali e i fornitori di cloud (19% del mercato), per cui ci si aspetta che gli operatori nell'ambito della co-location si rivolgano sempre di più a questi settori.

Inoltre dalla ricerca emerge che oltre il 50% dei fornitori di cloud, locali o internazionali, si rivolgono alla co-location, che indica la volontà di conformarsi alle regole sulla protezione dei dati ed evitare criticità sulle reti, puntando a una localizzazione più vicina ai rispettivi mercati di riferimento.



Veeam cresce e rafforza il canale

La forte crescita dei ricavi di Veeam nel 2016 conferma la validità della sua strategia per una "Always On Enterprise" e la disponibilità h24 del cloud ibrido

di Giuseppe Saccardi

Veeam Software, fornitore globale di soluzioni per la "Availability for the Always-On Enterprise", guidata in Italia da **Albert Zammar**, Regional Vice President della Southern EMEA Region, ha annunciato che nell'anno fiscale 2016 ha registrato una crescita del 28% rispetto all'anno precedente, con 607,4 milioni di dollari in ricavi totali. La crescita è stata favorita da un importante aumento dei ricavi del segmento enterprise e cloud, indirizzato dall'esigenza critica delle aziende di ogni dimensione di ottenere la disponibilità dei dati h24 anche nel mondo del Cloud Ibrido.

"Le organizzazioni stanno digitalizzando e trasformando ogni aspetto del proprio business; e i CIO stanno realizzando velocemente che gli investimenti nell'IT non hanno molto valore se non sono in grado di garantire un servizio 'Always-On'. Abbiamo constatato un'in-

credibile crescita nelle richieste relative alla Veeam Availability Suite proveniente da aziende di tutti i settori, ma specialmente dalle aziende Fortune 500 e Global 2000", ha commentato Peter McKay, President e COO di Veeam.

Rafforzato il canale

La crescita del fatturato e della sua penetrazione commerciale è stata favorita indubbiamente anche da una efficace e ben strutturata politica di canale che ha portato a circa 45.000 i suoi partner, una politica che ha attratto un numero crescente di nuovi rivenditori, service provider e VAR.

In particolare, il programma Veeam Cloud & Service Provider (VCSP), fornisce ai service provider delle opportunità già confezionate per acquisire nuovi clienti ed aumentare le vendite attraverso l'offerta del Disaster Recover as

a Service (DaaS) e Backup as a Service (BaaS). Cresciuto del 79% rispetto all'anno scorso, il programma VCSP si è esteso a più di 14.300 service e cloud provider, con più di 2.600 di questi partner abilitati a fornire servizi con Veeam Cloud Connect.

Nuove soluzioni per il mercato

"I risultati conseguiti - ha commentato Albert Zammar - sono il risultato di un forte impegno nello sviluppo di soluzioni atte a rispondere alle esigenze del mercato". Tra queste ci sono:

- Veeam Availability per il cloud ibrido, una soluzione che permette alle imprese di tutte le dimensioni di disporre dei mezzi atti a garantire l'Availability al cloud ibrido per i carichi di lavoro virtuali,



Albert Zammar - Veeam

fisici e basati sul cloud.

- Veeam Availability Suite 9.5: è stata accresciuta di oltre 175 nuove funzionalità mirate a migliorare l'agilità e la flessibilità al fine di assicurare una disponibilità h24 delle applicazioni e dei carichi di lavoro ovunque siano salvati, nel cloud oppure on-premise.

- Veeam Backup per Microsoft Office 365: rilasciato a fine novembre, ha visto quasi 6.000 download. Di questi quasi un quarto inerente i segmenti commercial e enterprise.

Oracle premia i partner e li spinge sempre più verso il cloud

All'Oracle Partner Day 2017 premiati 6 partner italiani: R1, KPMG Advisory, TAI Software Solutions, Red Reply, Sopra Steria e Accenture. Illustrate le strategie d'offerta per promuovere la vendita di IaaS, PaaS e SaaS

di Giaetano Di Blasio

È chiaramente il cloud il fulcro strategico che Oracle mette a disposizione dei partner. Tutto il programma dell'Oracle Partner Day, con lo slogan "Rise", cioè "crescere", sottolinea le opportunità per le terze parti nella vendita delle soluzioni cloud.

Jean-Marc Gottero, vice president Emea Oracle Emea Oracle Digital & Cloud Partner GTM, sottolinea i tassi di crescita dei servizi di Infrastructure as a service (IaaS) e soprattutto pungola la platea evidenziando che le offerte di Platform as a Service (PaaS) e Software as a service (SaaS) sono ancora troppo trascurate dai partner, soprattutto considerando che sussiste un sostanzioso mercato "captive", costituito dall'installato legacy o semplicemente on premise, che potrebbe migrare al cloud.

Eric Fontaine, vice president Alliance & Channel

Western Europe, da canto suo mette in risalto le opportunità a disposizione dei partner in grado di operare all'estero, perché si aprono sempre più porte sul fronte dell'internazionalizzazione.

Dopo aver annunciato le novità sul fronte del marketing e, in particolare, delle strategie social alle quali Oracle si sta preparando con determinazione in una logica di "engagement di partner e clienti, i responsabili Oracle sottolineano la possibilità di pubblicare in cloud le loro applicazioni e soluzioni, in modo che possano essere proposte dalla comunità.

Veniamo infine alle premiazioni dei sei vincitori italiani, che mettono appunto al centro il cloud. «Con gli Oracle Partner Award vogliamo premiare le aziende che hanno giocato un ruolo fondamentale e si sono distinte nella missione di far leva sull'intera offerta Cloud di Ora-

cle che rappresenta il fattore distintivo e abilitante per sostenere le aziende nel percorso di trasformazione digitale», spiega **Fabio Spoletini**, Country Manager di Oracle Italia, aggiungendo: «Ci fa molto piacere che i vincitori siano tutte aziende di primissimo livello nel panorama del mercato digitale italiano. Si tratta di partner che hanno sposato la strategia Oracle investendo in formazione ma anche nello sviluppo, facendo evolvere la propria offerta, portando sul mercato un approccio innovativo ma soprattutto ottenendo risultati concreti sui clienti e in diversi settori di mercato».

Sempre Spoletini ha voluto evidenziare: «Oggi tutte le soluzioni tecnologiche Oracle sono anche in Cloud. Una proposizione unica e completa su tutti i fronti del cloud da quello infrastrutturale e tecnologico a quello applicativo. Non esiste nessun'altra



Fabio Spoletini - Oracle

organizzazione al mondo che abbia una piattaforma Cloud così completa. I nostri partner lo hanno compreso».

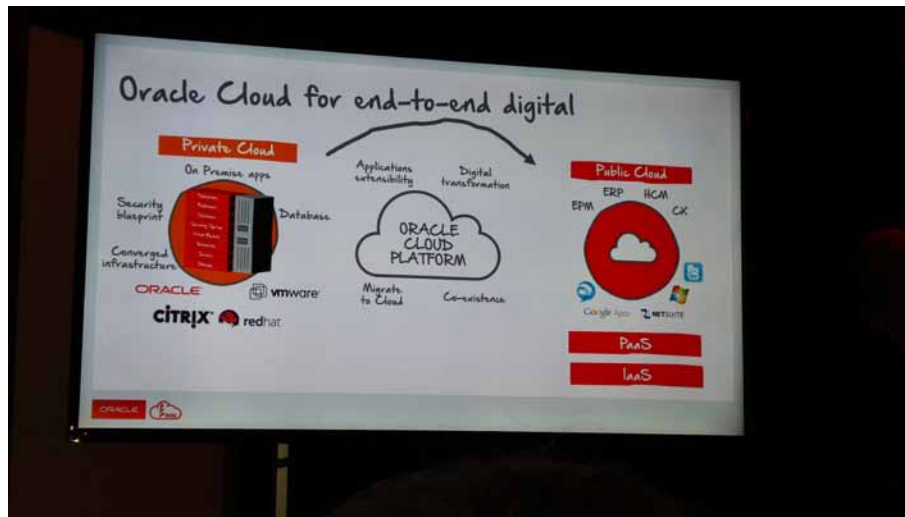
I premi assegnati

Di seguito, i partner vincitori nelle sei categorie e le motivazioni del premio:

- **Categoria Cloud Infrastructure:** vincitore Gruppo R1, partner storico di Oracle, che ha saputo ampliare la propria visione strategica focalizzandosi sulla piattaforma Oracle Cloud per proporre nuovi modelli di integrazione per soluzioni di cloud Ibrido. Nel corso del 2016, ha anticipato investimenti per la creazione di un nuovo centro di competenza a Perugia dedicato alle tecnologie Oracle Cloud. Gli

sforzi sono stati ripagati da opportunità completate con successo in diversi settori di mercato tra cui PA, energia, moda, finance e testimoniano il ruolo che R1 ha nel contribuire allo sviluppo del business dei propri interlocutori attraverso l'utilizzo della tecnologia e la proposizione delle soluzioni legate alle competenze sul Cloud di Oracle.

• **Categoria ERP Cloud:** vincitore KPMG Advisory, da anni focalizzato sull'offerta applicativa Oracle E-Business Suite, KPMG ha ampliato la propria visione strategica e, focalizzandosi sul Cloud Applicativo, ha rafforzato la partnership con Oracle in ambito ERP. In particolare, facendo leva su Oracle SaaS ha costruito e implementato con successo un'offerta di Oracle ERP Cloud "a pacchetto" affiancandola con un modello di servizio differenziante. La proposizione Oracle SaaS, oltre all'ERP, si è estesa alle soluzioni Oracle EPM e HCM su cloud sviluppando una propria metodologia per l'analisi e la trasformazione dei processi di adozio-



ne e implementazione.

• **Categoria Engineered Systems:** vincitore TAI Software Solutions, partner storico di Oracle su molti fronti ma con una forte focalizzazione sulla proposizione e vendita dei sistemi ingegnerizzati nel mondo bancario. Nel corso dell'anno fiscale ha allargato il focus dell'offerta affiancando la proposizione IaaS/PaaS Oracle ai sistemi ingegnerizzati Oracle. In questo ambito particolare, da rilevare l'opportunità vinta con un noto istituto bancario dove, facendo leva sulla proposta di aggiornamento per sistemi Oracle Exadata già installati, ha saputo cogliere l'opportunità riuscendo a introdurre soluzioni Oracle IaaS e PaaS.

• **Categoria IaaS Cloud Transformation:** vincitore Red Reply, azienda parte del gruppo Reply, che tra i primi ha seguito la strategia e l'evoluzio-

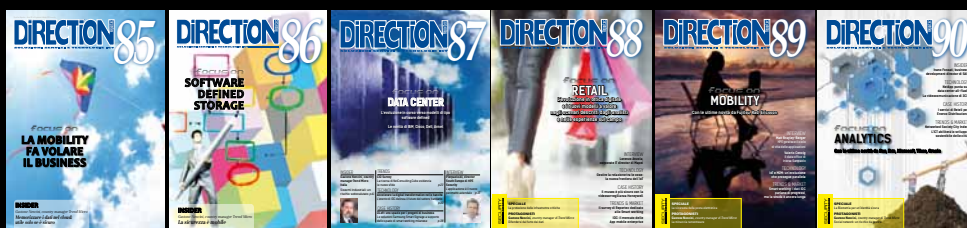
ne dell'offerta Cloud di Oracle. Il Gruppo Reply ha saputo anticipare investimenti per la creazione di centri di competenza e best practice legati all'offerta Oracle. Red Reply è l'azienda focalizzata sull'offerta Oracle IaaS e PaaS e fin da subito ha saputo disegnare soluzioni e creare servizi innovativi di trasformazione per risolvere le sfide di business dei clienti.

• **Categoria PaaS Cloud Transformation:** vincitore Sopra Steria, da anni focalizzata sull'offerta applicativa e tecnologica Oracle, Sopra Steria ha perseguito da subito la strategia Oracle Cloud realizzando investimenti in ambito PaaS & IaaS Cloud Service. In particolare, oltre ad aumentare il livello di competenze Cloud dei propri consulenti, grazie a una specifica formazione, ha sviluppato forti competenze interne in ambito sia

Cloud Integration Solution (PaaS), sia Computing Solution (IaaS) che costituiscono le basi fondamentali per la Cloud Transformation. I risultati non hanno tardato ad arrivare come dimostrano i progetti implementati presso primarie società del settore industriale.

• **Categoria CX Cloud, vincitore:** Accenture, partner strategico di Oracle a livello mondiale, che si è distinta per iniziative internazionali e locali. Tra queste la creazione dell'Accenture Oracle Business Group, il primo gruppo di lavoro congiunto focalizzato sulla trasformazione digitale dei processi dei clienti tramite le soluzioni Oracle SaaS, e gli investimenti congiunti Oracle e Accenture finalizzati a offrire alle aziende la possibilità di sperimentare e rendere sicura l'evoluzione in cloud con tecnologie Oracle CX. Facendo leva su tali iniziative sono state avviate collaborazioni di rilievo e conseguiti successi significativi in progetti CX Cloud in ambito sales e marketing presso importanti clienti multinazionali.

ABBONATI A DIRECTION TI REGALIAMO LA SICUREZZA E IL CLOUD

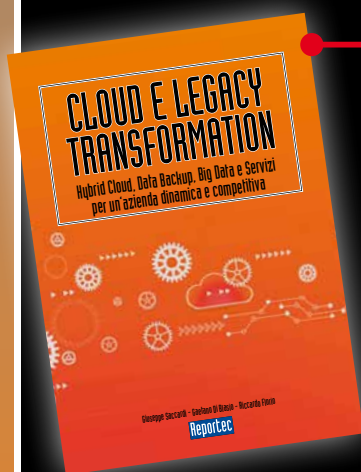


ABBONATI SUBITO A DIRECTION
A SOLI 50 EURO + IVA

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

ACCORDI

ALIAS DISTRIBUISCE LA SUITE ALL-IN-ONE SWANSCAN

In concomitanza con il recente pacchetto di normative vagliate dall'Unione Europea su sicurezza e protezione dei dati che entrerà in vigore nel maggio 2018, il distributore a valore Alias annuncia di aver stipulato un accordo per la distribuzione della soluzione Swascan, nata dal progetto di Raoul Chiesa e lanciata sul mercato nel febbraio 2016. Si tratta di una piattaforma di servizi di IT Security completamente in cloud utilizzabile sia da grandi aziende sia dalle Pmi. La soluzione offre la possibilità di testare la sicurezza della propria rete, delle web application, dei siti web così come analizzare gli standard di qualità della sicurezza del network delle aziende, la compliance, le procedure le policy interne, la qualità del codice sorgente degli applicativi. "Siamo certi che questa partnership regalerà reciproche soddisfazioni - ha commentato **Riccardo Paglia**, CEO&Founder di Swascan -. La forte competitività del mercato ICT da una parte e il notevole incremento del fenomeno del cyber crime dall'altra, determinano l'esigenza di investire sempre di più nel settore della cyber securi-

ty. Per la distribuzione delle nostre soluzioni, ideali per una gestione della sicurezza a tutto tondo, è cruciale sapere di poter contare sulla professionalità ed esperienza di un distributore a valore come Alias".

ACCORDI

AVNET ESPANDE LA PARTNERSHIP CON EXTREME NETWORKS

Si amplia la partnership di Avnet con il fornitore di soluzioni per il networking, Extreme Networks, iniziata già 15 anni fa in Germania e ora estesa anche al mercato italiano. Grazie alla collaborazione il distributore può rispondere alle esigenze dei partner e dei clienti finali in Italia, oltre che in UK, Belgio e nei Paesi Bassi. Extreme Networks sarà gestita dalla Specialty Business Unit Security&Enterprise Networking (SBU) di Avnet che offre al canale risorse e competenze specifiche per aiutare i partner nello sviluppo del business e nelle attività tecniche di prevenzione. Avnet mette anche a disposizione il proprio magazzino centralizzato con un ampio assortimento di prodotti per consentire la riduzione dei tempi di consegna e garantire la competitività sul mercato. Non manca il supporto dell'area marketing con cui Avnet offre ulteriore sup-

porto al business dei propri partner. **Andrea Massari**, country manager di Avnet Technology Solutions Italia ha commentato: "Sulla base dei successi ottenuti nel corso della nostra collaborazione in Emea, abbiamo migliorato ulteriormente la value proposition sui prodotti per trasformare le nostre tecnologie innovative in soluzioni di business concrete anche per i partner italiani."

TURNOVER

ROBERTO SCHIAVONE ALLA GUIDA DEL CANALE DI VMWARE

VMware rinnova la strategia per il canale e affida a Roberto Schiavone la carica di Alliance e Channel Manager in Italia. In questo nuovo ruolo il manager si occuperà di definire la strategia e le iniziative rivolte al canale in Italia e alla gestione del rapporto con service provider, distributori, OEM e system integrator. Schiavone ha alle spalle una consolidata esperienza nel mercato IT durante la quale ha ricoperto ruoli di responsabilità nel canale e nelle vendite per aziende internazionali come Compaq, Hewlett



Packard, Sun Microsystems, Oracle e Huawei. "Siamo molto contenti di avere Roberto nella nostra squadra - ha commentato **Alberto Bullani**, Country Manager di VMware Italia -. L'esperienza di Roberto, maturata ricoprendo ruoli di crescente responsabilità in aziende internazionali, sarà preziosa per il nostro ecosistema".

TURNOVER

LENOVO AFFIDA A LUCA BIONDELLI LA GUIDA DEL SETTORE CONSUMER

Lenovo ha affidato la cari-



ca di Consumer Manager per il mercato italiano a Luca Biondelli, che in precedenza ha ricoperto il ruolo di Product Manager (4P) per i Tablet. Dal 1° febbraio Biondelli assume il compito di guidare la squadra dei Key Account Manager dedicati al settore consumer/retail che seguono le principali catene retail italiane (offline e online) e in tale ruolo riporterà direttamente ad **Emanuele Baldi**, Country General Manager e Amministratore Delegato della società.