

HPE ANNUNCIA UN RESELLER AGREEMENT CON MESOSPHERE

La collaborazione ha l'obiettivo di estendere l'adozione da parte delle aziende di servizi dati e applicazioni containerizzate all'interno di ambienti IT ibridi.

a pag. 05



DELL EMC ANNUNCIA IL NUOVO PROGRAMMA PER I PARTNER

È Adolfo Dell'Erba ad assumere la carica di responsabile del canale della nuova Dell Emc e ad annunciare le novità di un programma studiato per «semplificare e rendere più vantaggioso lavorare con la nuova realtà», come sottolinea più volte il manager italiano, evidenziando le opportunità per i partner che in precedenza lavoravano con solo Dell o solo Emc.



La semplificazione nasce dalla collaborazione messa in atto: «Sono mesi che giriamo per conoscere i partner e sviluppare il programma in base alle loro richieste, in modo che sia semplice, prevedibile e profittevole, mantenendo il meglio dei programmi precedenti», spiega ancora Dell'Erba.

a pagina 03

LENOVO SODDISFATTA DEI RISULTATI DELL'ULTIMO TRIMESTRE 2016

Lenovo rilascia i risultati del suo 3° quarter. In evidenza una crescita dei pc superiore alla media del mercato e l'impegno per crescere anche nei data center.

a pagina 04

n° 194
mercoledì 15.02.2017

SOMMARIO

Cisco porta il futuro in Marcegaglia

pag.07

Avnet offre la formazione sui prodotti Lenovo

pag.09

Kevin Taylor guida le vendite di FireEye in EMEA

pag.09

Nuove nomine ai vertici di JDA

Software pag.09

Partners Flip
anno VI - numero 194 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

Dell Emc annuncia il nuovo programma per i partner

Nominato responsabile del canale Adolfo dell'Erba, che illustra le novità incentrate sulla semplificazione. Introdotto il nuovo livello Titanium Black, cui si accede su invito. Rebate fino al 20%

di Gaetano Di Blasio

È **Adolfo Dell'Erba** ad assumere la carica di responsabile del canale della nuova Dell Emc e ad annunciare le novità di un programma studiato per «semplificare e rendere più vantaggioso lavorare con la nuova realtà», come sottolinea più volte il manager italiano, evidenziando le opportunità per i partner che in precedenza lavoravano con solo Dell o solo Emc.

La semplificazione nasce dalla collaborazione messa in atto: «Sono mesi che giriamo per conoscere i partner e sviluppare il programma in base alle loro richieste, in modo che sia semplice, prevedibile e profittevole, mantenendo il meglio dei programmi precedenti», spiega ancora Dell'Erba. Protezione dei deal e meccanismi per aumentare i profitti sono due tra i punti più "voluti". In particolare, grandi op-

portunità si aprono a chi investe in Dell Emc. È stato creato un nuovo livello, chiamato Titanium, che si posiziona sopra i Platinum e i Gold, ma prevede anche uno status speciale, chiamato Titanium Black, Lo cui si accede, esclusivamente su invito, ed è stato creato per rafforzare il rapporto con quei partner che sono storicamente ed estremamente allineati con Dell Emc.

Mantiene il meglio dei precedenti programmi Dell ed Emc per premiare i partner che gestiscono l'intero portafoglio, servizi compresi, che accrescono il business e raggiungono nuovi clienti. I livelli del programma e il nuovo status speciale sono stati pensati per offrire maggiori opportunità e generare profitti.

Include un programma per la registrazione dei deal e una "politica di tolleranza zero" per la gestione dei

conflitti. Tornando al profitto, il programma prevede 4 "pilastri" per arrivare ad aumentare il rebate, come ci spiega Dell'Erba. Si parte dalla percentuale sulla semplice vendita, cui è possibile aggiungere

un ulteriore ritorno se si porta nuovo business e altri punti percentuali sono previsti per la vendita di servizi, in particolare la consulenza. «Qualche vincolo, ma con la possibilità di arrivare anche al 20%», strizza l'occhio il channel manager.

L'obiettivo è quello di potenziare al massimo l'ecosistema necessario per affrontare le sfide di un mercato molto dinamico. Al riguardo **John Byrne**, President, Global Channel di Dell Emc, dichiara: « livello globale il



Adolfo Dell'Erba - Dell Emc

business sta cambiando rapidamente e sempre più clienti hanno come priorità gli investimenti per la trasformazione digitale. Dell Emc e i partner si trovano nella particolare posizione di poter aiutare i clienti in questo percorso evolutivo».

Byrne aggiunge poi: «Dell Emc offre grandi opportunità ai propri partner attraverso un innovativo portafoglio di prodotti leader di mercato, servizi e soluzioni all'avanguardia e ora, con Dell Emc Partner Program, eroga anche

il supporto e le iniziative per valorizzare l'eccellenza dei partner stessi».

Michael Collins, Senior Vice President, Channel, Dell Emc EMEA, dal canto proprio evidenzia: «Abbiamo ideato Dell Emc Partner Program affinché possa essere il programma più interessante dell'intero settore. Forniamo i mezzi e le opportunità unitamente al riconoscimento e la profittabilità che i nostri partner desiderano e si meritano. Siamo totalmente a fianco

dei nostri partner e direttamente coinvolti nel loro successo».

I nuovi livelli del programma sono stati sviluppati per differenziare i partner Dell Emc dai concorrenti e stabilire un chiaro percorso di crescita all'interno dell'iniziativa, evidenziano ancora presso Dell Emc. Entro il 27 febbraio è previsto che le valutazioni in corso terminino e a ciascun partner sia assegnato un livello adeguato.

Il programma comprende

comunque l'intero ecosistema Dell Emc, tra cui i solution provider, i cloud service provider, gli outsourcers strategici, i partner OEM, i system integrator e i distributori. Prevede specifici vantaggi e incentivi per particolari tipologie di partner e livello raggiunto del programma.

Come parte della strategia, è incluso anche il programma di brand "Powered by Dell Emc" per le imprese che incorporano le tecnologie Dell

Emc all'interno dell'offerta. Nel frattempo si sta anche lavorando agli accordi con i distributori, che restano un elemento chiave per aiutare i partner a soddisfare i propri clienti, e Dell Emc è decisa a investire per accrescerne il business. Quelli globali sono Tech Data, Arrow, Ingram Micro e Avnet (quest'ultima considerata ancora a parte fin quando non sarà ufficializzata e completata la fusione con Tech Data.

BILANCI

Lenovo soddisfatta dei risultati dell'ultimo trimestre 2016

Lenovo, guidata in Italia da Emanuele Baldi, Country General Manager e Amministratore Delegato, con una solida esperienza nel settore e in particolare nel canale, ha annunciato i risultati del terzo trimestre fiscale terminato il 31 dicembre 2016.

Il fatturato trimestrale è risultato pari a 12,2 miliardi di dollari, con una contrazione del -6% anno su anno. Il risultato ante imposte è stato di \$ 101 milioni, con un -68% anno su anno. L'utile netto è sceso del -67% anno su anno, a \$

98 milioni.

Il risultato, ha spiegato la società, è conseguenza del fatto di aver dovuto affrontare sfide notevoli nelle sue tre principali linee di attività, e cioè quello dei Data Center, dei dispositivi mobili e dei PC e smart device, tutti settori che secondo gli analisti di mercato si sono caratterizzati per una crescita minima o addirittura piatta nel corso del trimestre chiuso al 31 dicembre 2016. A fronte di questo è però cresciuta in termine di prodotti venduti. Nel corso del trimestre ha distribuito

un totale di 15,7 milioni di Pc in tutto il mondo, con un aumento del +2% anno su anno, 4 punti in più del settore nel suo complesso che è sceso del 2% nello stesso periodo.

Peraltro, ha osservato Lenovo, con una quota di mercato record, in particolare in Cina, EMEA e America Latina, rimane leader del mercato PC a livello world wide, con il 22,4% di quota. La società ha inoltre visto una forte crescita nei tablet, pari a +10% anno su anno, con una performance superiore a quella del resto



del mercato di ben 29 punti.

In Europa, Medio Oriente e Africa (EMEA), l'area guidata dall'italiano Luca Rossi (VP, EMEA e LATAM) il fatturato consolidato del terzo trimestre fiscale, di \$ 3,4 miliardi di dollari, è diminuito del 2,7% anno su anno ma è aumentato di un consistente 23% rispetto al trimestre precedente, e rappresenta oggi il 27,6% del fatturato mondiale di Lenovo.

HPE annuncia un reseller agreement con Mesosphere

La collaborazione ha l'obiettivo di estendere l'adozione da parte delle aziende di servizi dati e applicazioni containerizzate all'interno di ambienti IT ibridi

di Giuseppe Saccardi

Hewlett Packard Enterprise (HPE) ha annunciato la firma di un accordo OEM e di rivendita con Mesosphere per supportare i clienti nel trasformare e modernizzare i propri data center con soluzioni di IT ibrido che abbracciano infrastrutture tradizionali e servizi cloud privati, pubblici e gestiti. Con il nuovo accordo, HPE diventa quindi un fornitore di soluzioni di classe enterprise Mesosphere a livello mondiale.

In pratica, HPE metterà a punto e fornirà soluzioni infrastrutturali comprensive di servizi tecnologici, server e storage appositamente studiati per Mesosphere DC/OS, una piattaforma open source costruita su Apache Mesos per lo sviluppo, l'installazione e l'estensione delle tecnologie su cui si basano le applicazioni moderne.

Ai fini commerciali e di mercato l'accordo con Mesosphere rappresenta una

nuova tappa nel percorso di HPE verso l'espansione della propria posizione sul mercato nel segmento dei container per aiutare i clienti enterprise a sfruttare a pieno i vantaggi e la flessibilità che l'IT ibrido può fornire per quanto concerne ad esempio performance ottimizzate e un più rapido time-to-market dei servizi.

«Combinando la tecnologia Mesosphere DC/OS con le infrastrutture e i servizi per i quali deteniamo una leadership indiscussa, possiamo permettere ai nostri clienti di sfruttare più facilmente l'hybrid IT per far girare, installare e gestire i moderni ambienti enterprise distribuiti con maggiore efficienza», ha commentato

Peter Schradly, senior vice president, SMB and Enterprise Server Solutions di HPE.

HPE e Mesosphere collaborano anche su altre aree. Tra queste:

- **Server:** Disponibilità iniziale su server HPE ProLiant con i sistemi operativi Linux supportati da Mesosphere. In futuro, ampliamento a server dotati di altri sistemi operativi supportati da Mesosphere e certificati da HPE.
- **Storage:** Nuove architetture di riferimento e integrazioni di piattaforma per risolvere le esigenze di persistenza dei dati delle applicazioni containerizzate su DC/OS.
- **Supporto e servizi:** Supporto a livello mondiale di Mesosphere e dell'infrastruttura sottostante a cura di un unico partner IT globale mediante l'HPE Foundation Care.
- **Servizi di consulenza:** HPE Cloud Native Contai-



Peter Schradly di HPE

ner Service for Mesosphere è progettato per aiutare i clienti a velocizzare i tempi di delivery dei servizi applicativi riducendo i costi e le sfide dell'adozione delle strategie di container più moderne. Il servizio viene erogato in tre fasi: rilevamento, design e deployment.



Endian

la soluzione definitiva per il **WiFi corporate**

Accesso sicuro al WiFi aziendale per dirigenti, collaboratori e ospiti

Nello scenario aziendale di oggi, fatto di persone in continuo movimento, la connessione WiFi ci accompagna senza interruzione consentendoci l'accesso a informazioni, risorse e documenti in rete; quando poi le applicazioni o gli strumenti stessi del nostro business si trovano sul web, la stabilità della connessione WiFi diventa determinante nella qualità e nella riuscita della nostra attività.

Separazione delle reti e gestione dei dispositivi mobili

Trasmissione di informazioni confidenziali e di dati sensibili attraverso device eterogenei connessi in rete: qual'è il giusto compromesso tra **semplicità di accesso e protezione**? Naturalmente è fondamentale separare in modo efficace le reti dedicandone una agli ospiti esterni, dove sia possibile gestire i dispositivi mobili e tenere traccia dell'identità degli utenti e della loro navigazione, tramite **autenticazione** e successiva **conservazione dei log del traffico**. Grazie alla soluzione Endian Hotspot, il collaboratore che viaggia su più sedi e abbia necessità di accedere al WiFi aziendale può comodamente utilizzare le proprie credenziali abituali, riconosciute e integrate tramite database Active Directory o LDAP. L'ospite esterno invece si logga attraverso un **portale personalizzato** dell'azienda e naviga secondo il

voucher disponibile, a tempo o a traffico. A **dirigenti** e top manager può infine essere riservato un accesso privilegiato, sia per autenticazione veloce, sia per disponibilità di risorse, rete e banda.

La configurazione Master-Satellite: perfetta per aziende multi-sede

Per le realtà distribuite con magazzini e centri produttivi delocalizzati la gestione della connettività più complessa può essere risolta attraverso la configurazione master-satellite: un Hotspot Endian posizionato nel Ced dell'Headquarter funzionerà da **collettore centrale**, punto d'accesso per tutti gli utenti e depositario di anagrafiche e parametri di configurazione del portale corporate; nelle sedi periferiche gli **Hotspot satelliti si occupano di gestire la navigazione in loco**, settati secondo regole e filtri per necessità e traffico specifici. Inoltre, immaginando una rete di Access Point all'interno di un magazzino o in hub logistici aerei o marittimi, gli autotrasportatori in fase di carico o scarico potranno collegarsi alla rete dai loro dispositivi e comunicare tutti i dati di trasporto, mentre gli addetti al magazzino aggiornano in tempo reale le informazioni delle operazioni di stoccaggio. Il risultato è quello di un servizio stabile, omogeneo che rispecchi l'aspetto e lo stile dell'azienda.

Stabilità e sicurezza per il BYOD aziendale

Diversamente da un servizio in Cloud, il prodotto Endian rappresenta una soluzione infrastrutturale, solida e definitiva, mirata alla gestione della connettività WiFi in modo integrato e completo: offrendo tutte le funzionalità di sicurezza necessarie a difendere la rete aziendale da attacchi esterni, gestisce al contempo **l'ottimizzazione della banda, regolando il flusso dati per priorità e bloccando eventuali siti o applicazioni**. Disponibile in versione **hardware, software e virtual**, Endian Hotspot garantisce flessibilità e scalabilità, oggi ancora più performante dopo l'introduzione della piattaforma EndianOS, che si caratterizza per elevate prestazioni e ampia compatibilità con terze parti.

endian

Dal 2003 Endian si occupa di connettere e proteggere reti in modo semplice ed intuitivo, offrendo soluzioni ideali per la piccola e media impresa, ma efficienti e scalabili anche per realtà estese e multi-sede. Dal 2006 sviluppa soluzioni Hotspot, mentre nel 2011 raccoglie la sfida dell'Internet of Things, cui risponde con la suite Endian Connect. Al 100% italiana, Endian distribuisce i suoi prodotti in tutto il mondo.

www.endian.com

Cisco porta il futuro in Marcegaglia

La fabbrica diventa digitalizzata, connessa e automatizzata per processi produttivi rapidi e ottimizzati in un'ottica Industry 4.0

di Riccardo Florio

Il Gruppo Marcegaglia è tra i leader mondiali nella trasformazione dell'acciaio, con 43 stabilimenti distribuiti sul territorio nazionale e internazionale, per una superficie complessiva dedicata alla produzione di 6 milioni di metri quadrati e una distribuzione a oltre 15mila clienti.

L'adozione di Cisco Connected Factory, è stata prevista nel processo di ampliamento dei due stabilimenti di Ravenna e Casalmaggiore, favorendo l'introduzione di nuovi paradigmi di automazione in un'ottica Industry 4.0 garantendo, nel contempo, il livello di sicurezza necessario.

«Dotarsi di un'infrastruttura digitale all'avanguardia è fondamentale per imporsi sul mercato e essere competitivi - ha commentato **Michele Dalmazzoni** Collaboration & Industry Digitization Leader di Cisco Italia -. Un'infrastruttura di rete flessibile, potente e sicu-

ra è la base che permette di creare servizi digitali innovativi e trasformare i modelli di business e i processi con una totale disponibilità di dati e applicazioni utilizzabili in tutta la filiera. Dotandosi di una infrastruttura Connected Factory, il Gruppo Marcegaglia ha potuto sia ottimizzare nel suo insieme l'automazione di impianto, sia realizzare servizi di logistica avanzata».

Un nuovo paradigma di automazione

All'interno dello stabilimento di Ravenna, Marcegaglia ha predisposto una flotta di navette completamente automatiche (Automated Guided Vehicle, in sigla AGV), che si occupano del trasporto di gigantesche bobine di acciaio tra gli impianti.

Presso lo stabilimento di Casalmaggiore, un processo completamente automatizzato ha previsto l'allestimento di un sistema di carriponte dedicato



allo stoccaggio dei pacchi di tubi raccolti direttamente dagli impianti di produzione e movimentati sino all'area di caricamento sugli automezzi che dovranno trasportarli. .

Sia i carriponte sia i mezzi AGV ricevono e trasmettono dati e informazioni tra di loro e con il sistema centrale che impartisce ordini e missioni e che guida le macchine con la massima precisione.

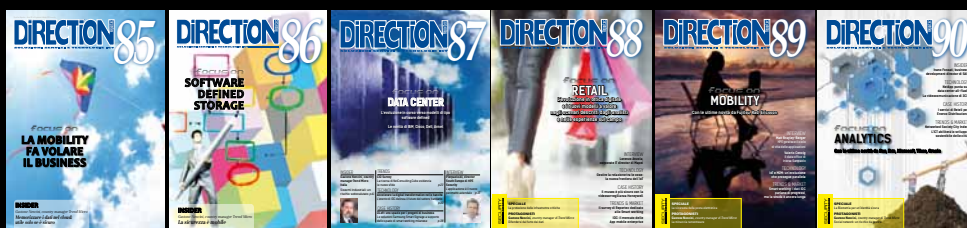
L'approccio Cisco Factory

L'architettura allestita da Marcegaglia si basa sull'approccio Cisco Factory Network e prevede gli switch industriale del-

la serie Cisco IE2000 e la componente di Factory Wireless costituita dagli Access Point Cisco 1600 e 2700 e controller Wireless 5500; il tutto gestito tramite Cisco Prime Infrastructure.

L'infrastruttura di sicurezza è garantita dai Firewall 5500, le sonde IPS Sourcefire e Cisco Identity Services Engine che proteggono la rete del Gruppo e gli stabilimenti da attacchi esterni e interni. Il risultato è una piattaforma integrata attraverso gli stabilimenti, facile da gestire e ad alte prestazioni che abilita l'intera automazione degli impianti.

ABBONATI A DIRECTION TI REGALIAMO LA SICUREZZA E IL CLOUD

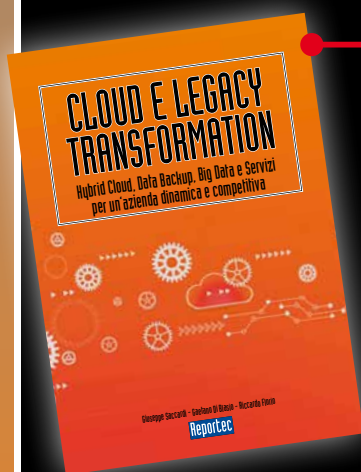


ABBONATI SUBITO A DIRECTION
A SOLI 50 EURO + IVA

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

AVNET OFFRE LA FORMAZIONE SUI PRODOTTI LENOVO

Avnet Technology Solutions, distributore a livello globale di soluzioni IT, ha annunciato una partnership con Lenovo per fornire ai propri partner le competenze e certificazioni necessarie per proporre e implementare le soluzioni del vendor ai clienti. In particolare verrà fornita la formazione sui prodotti Lenovo System x e Flex, con corsi che si inseriscono nell'offerta training della divisione Avnet Academy per i partner e i loro clienti in tutto il mondo.

Avnet sta continuando a portare avanti il proprio impegno nel fornire le certificazioni e la formazione IT sulle tecnologie innovative che i partner possono proporre alle aziende per far crescere il business. "Stiamo fornendo ai nostri partner gli strumenti e le conoscenze necessarie per offrire training altamente qualificati ai clienti finali - ha dichiarato Stephen Ennis, director Education Services di Avnet Technology Solutions EMEA -. Con il percorso di formazione Lenovo, continueremo a guidare i professionisti dell'Information Technology assicurandoci che dispongano di competenze e certificazioni necessarie

per gestire gli ambienti IT di nuova generazione."

Alex M. Badia, director Data Center Group Services Training di Lenovo, ha sottolineato: "In qualità di specialista di soluzioni a livello mondiale, Avnet con il lancio di questo programma, aiuta il canale a sviluppare le conoscenze e a elevare il livello della loro professione accelerando ulteriormente il loro successo." Avnet UK e Germania eseguiranno programmi pilota per i partner per promuovere la crescita accelerata dei servizi di formazione in tutta l'area EMEA.

TURNOVER

KEVIN TAYLOR GUIDA LE VENDITE DI FIREEYE IN EMEA

La società di Intelligence Security, FireEye, ha annunciato la nomina di Kevin Taylor a Vice President Europa, Medio Oriente e Africa (EMEA) con la responsabilità del business e delle vendite a livello EMEA, operando dall'headquarter europeo con sede a Reading, nel Regno Unito. Il manager ha accumulato esperienza in ruoli di leadership nel settore delle vendite all'interno di Symantec e Hewlett Packard e di recente come Chief Executive Officer di Storm Technologies. FireEye fornisce protezione da attacchi informatici alle



aziende dell'area EMEA e si avvale di centri di Advanced Threat Response con sede a Cork in Irlanda e a Monaco in Germania, grazie al supporto di un team di ricercatori che operano nei FireEye Labs di Dubai, negli Emirati Arabi Uniti. Taylor sottolinea che: "Grazie alla nostra intelligenza e a recenti innovazioni quale la nuova piattaforma Helix, ritengo che FireEye possa davvero contribuire a migliorare la sicurezza delle aziende di ogni dimensione, riducendone i costi di gestione".

TURNOVER

NUOVE NOMINE AI VERTICI DI JDA SOFTWARE

JDA Software, società che opera come fornitore di soluzioni in ambito supply chain, pianificazione della produzione, retail planning, store operation e category management, ha nominato il nuovo CEO della società, **Girish Rishi**, che prende il posto di **Bal Dail**, Chairman e CEO, il quale resterà in azienda fino alla fine del primo trimestre per garantire continuità durante la fase di transizione e manterrà in seguito la

posizione di Senior Advisor in New Mountain Capital. Il nuovo CEO ha dichiarato: "Sono entusiasta di questo nuovo incarico. Ringrazio Bal per la sua leadership e per i risultati raggiunti in tutte le aree del business. Non vedo l'ora di sviluppare e innovare le comprovate funzionalità delle soluzioni JDA, grazie anche al nostro ecosistema di partner per supportare al meglio i nostri clienti". Rishi ha alle spalle una lunga esperienza nel settore retail in cui ha potuto consolidare i rapporti con alcuni tra i principali retailer e aziende di trasporti e logistica e manifatturiere. JDA ha anche annunciato la nomina di **Michael Capellas** a Presidente della società e di **Lloyd (Buzz) Waterhouse** nel ruolo di Vice President del Board of Director di JDA. Capellas, CEO di Capellas Partners, società di consulenza nel settore tecnologico, è entrato a far parte del Board of Director di JDA a ottobre dello scorso anno, mentre Waterhouse è entrato nel Board di JDA e in New Mountain Capital in qualità di senior advisor nel 2015.

