

## CITRIX: I PARTNER INVESTONO IN NUOVE TECNOLOGIE

Per i partner le nuove tecnologie, in primis il cloud e la cybersecurity, saranno le principali fonti di fatturato nel 2017.

a pag. 06



## VMWARE PREPARA LA STRADA PER L'IOT E IL 5G

In arrivo da Barcellona dove si è svolto l'evento mondiale dedicato alle nuove tecnologie per il mondo mobile, il Mobile World Congress, Pat Gelsinger, CEO di VMware, insieme a Jean-Pierre Brulard, senior vice president and general manager Europe e Middle East e Alberto Bullani, regional manager di VMware Italia, ha voluto incontrare la stampa italiana per ribadire l'impegno e le strategie della società per l'infrastruttura cloud e la mobility alla luce delle più recenti



novità e degli accordi stretti negli ultimi mesi, come la collaborazione tra Atos, Dell e VMware per portare il 5G alle Olimpiadi di Tokyo. «L'IoT è un mercato molto vasto, con diversi attori e settori coinvolti, e in futuro avremo più oggetti connessi che persone. VMware si sta impegnando per costruire l'infrastruttura sicura che sta alla base di queste tecnologie» ha spiegato Gelsinger.

a pagina 03

## SOMMARIO

Il business di Exclusive Group in crescita **pag.07**

Computer Gross sigla una partnership con MongoDB **pag.08**

Ligatus amplia il sales team con nuovi professionisti **pag.08**

Nuovi incarichi nel Leadership Team di SAP Italia **pag.08**

**Partners Flip**  
anno VI - numero 197 settimanale

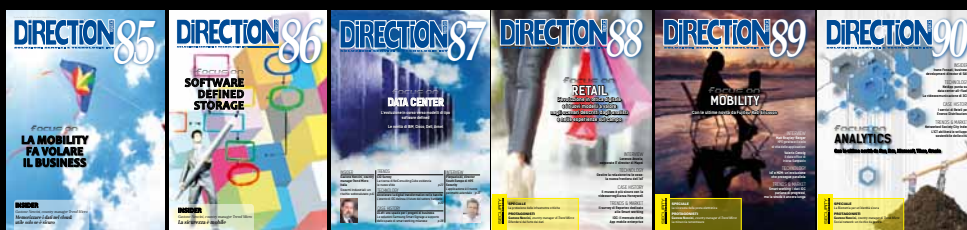
Direttore responsabile: Gaetano Di Blasio

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.

# ABBONATI A DIRECTION TI REGALIAMO LA SICUREZZA E IL CLOUD

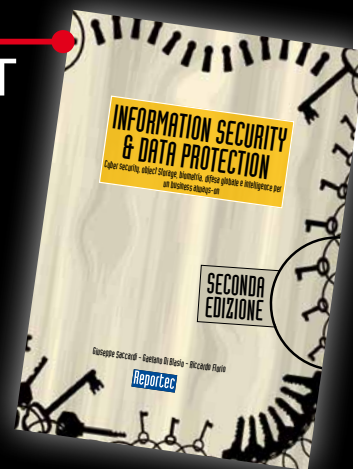
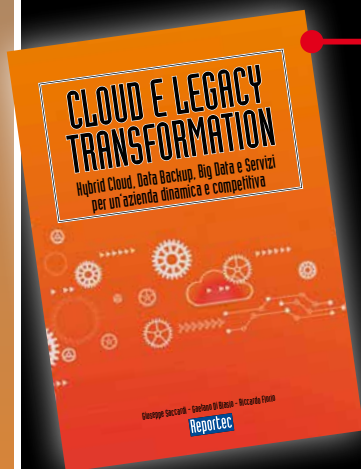


ABBONATI SUBITO A DIRECTION  
A SOLI 50 EURO + IVA

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](http://www.reportec.it/abbonamenti)  
e compila il modulo di abbonamento

# VMware prepara la strada per l'IoT e il 5G

*Il CEO Pat Gelsinger a Milano per parlare delle strategie future con 5G e IoT in primo piano. Nuovi annunci anche dal Mobile World Congress di Barcellona*

di Paola Saccardi

In arrivo da Barcellona dove si è svolto l'evento mondiale dedicato alle nuove tecnologie per il mondo mobile, il Mobile World Congress, **Pat Gelsinger**, CEO di VMware, insieme a **Jean-Pierre Brulard**, senior vice president and general manager Europe e Middle East e **Alberto Bullani**, regional manager di VMware Italia, ha voluto incontrare la stampa italiana per ribadire l'impegno e la strategia della società per l'infrastruttura cloud e la mobility alla luce delle più recenti novità e degli accordi stretti negli ultimi mesi, come la collaborazione tra Atos, Dell e VMware per portare il 5G alle Olimpiadi di Tokyo.

Gli argomenti salienti su cui il CEO di VMware ha messo l'accento sono stati la crescente importanza dell'IoT (Internet of Things) e la diffusione in futuro della quinta gene-

razione delle tecnologie mobile, il 5G. Le collaborazioni con Dell e Atos sono un esempio di alleanze strategiche strette per sviluppare ambienti in cui le tecnologie del futuro potranno offrire tutti i vantaggi correlati ma con la migliore sicurezza disponibile. Quest'ultima avrà un ruolo fondamentale anche in vista della diffusione dell'Internet delle cose, con tantissimi oggetti interconnessi tra loro.

«L'IoT è un mercato molto vasto, con diversi attori e settori coinvolti, e in futuro avremo più oggetti connessi che persone. VMware si sta impegnando per costruire l'infrastruttura sicura che sta alla base di queste tecnologie» ha spiegato Gelsinger.

Una partnership che dimostra questo impegno è quella appena annunciata con la società americana Harman, specializzata in

tecnologie di connessione per il mercato dell'automotive, enterprise e dei consumatori, voluta per fornire soluzioni IoT semplificate e specializzate per i clienti del mercato manifatturiero, retail, smart building e automotive.

La soluzione OTA (software over-the-air) di Harman insieme alla piattaforma VMware vCloud NFV e la soluzione di gestione operativa IoT abilitano un'infrastruttura di rete elastica e ottimizzata che gli operatori di rete possono sfruttare per offrire servizi in nuovi mercati e per far evolvere le architetture di rete verso il 5G. «L'Europa è la terra dei service provider - ha sottolineato Gelsinger - e sono previsti investimenti nel settore delle TLC. Soprattutto il 5G causerà grandi trasformazioni e le infrastrutture



Pat Gelsinger - VMware

dovranno essere ricostruite per supportare meglio la nuova tecnologia».

## Le novità per i CSP

Nel corso dell'evento di Barcellona VMware ha anche presentato il portfolio di soluzioni per i global communication service provider (CSP) che attraverso l'architettura unificata software-defined del vendor possono accedere alla Network Function Virtualization (NFV), alle

# 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](http://www.fortinet.it) per maggiori informazioni.**

**FORTINET®**

**Sicurezza senza compromessi**

tecnologie di mobility e all'IoT (Internet of Things) e sfruttare proprio la nuova tecnologia di rete 5G e IoT ready. In particolare è stata presentata la piattaforma VMware vCloud NFV 2.0 progettata per modernizzare e trasformare architetture e operazioni di rete per i CSP. Il vendor ha anche certificato 30 Virtual Network Functions da 23 fornitori a livello mondiale per garantire ai CSP la certezza che le soluzioni VMware verranno



implementate, gireranno e saranno interoperabili con soluzione di continuità con VMware vCloud NFV.

In più VMware ha anche annunciato che ora i communication service provider possono offrire VMware AirWatch Mobi-

lity Services come servizio gestito attraverso il Programma VMware vCloud Air Network. La piattaforma VMware AirWatch di Enterprise Mobility offre l'accesso semplificato alle app enterprise, la protezione dei dati aziendali e rende possibile la produttività mobile. Grazie a questa soluzione ora disponibile i CSP possono offrire servizi gestiti di Enterprise Mobility Management senza investire in una propria infrastruttura applicativa.

# DEgustare

alla scoperta dei sapori d'Italia



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



[www.de-gustare.it](http://www.de-gustare.it)

# Citrix: i partner investono in nuove tecnologie

*Per i partner le nuove tecnologie, in primis il cloud e la cybersecurity, saranno le principali fonti di fatturato nel 2017*

di Paola Saccardi

La trasformazione digitale sta portando cambiamenti nell'adozione delle tecnologie nelle aziende e i partner hanno capito la necessità di rinnovare il business per tenere il passo con questo cambiamento del settore. Lo dice una ricerca commissionata alla società di analisi Canalys da Citrix per la quale sono stati intervistati 267 partner di Citrix e Candefero in Italia, Inghilterra e Germania, per fotografare l'industria del canale e comprendere meglio le opportunità di crescita e le aree di interesse di quest'anno.

Dai risultati dell'indagine è emerso che il 68% dei partner ritiene di trovarsi in un momento di transizione e quasi la metà (45%) dichiara di voler rinnovare rapidamente le proprie attività. Per il 2017, l'89% degli intervistati inoltre si aspet-

ta una crescita del fatturato rispetto all'anno scorso e l'85% un incremento del profitto. Un partner su cinque (20%) ha addirittura previsto una crescita del fatturato di oltre il 20% anno su anno, con un ulteriore quinto (21%) che crede che anche i margini di profitto raggiungeranno quote simili, sempre secondo la ricerca.

Gli ambiti che avranno un maggiore impatto in questa fase di transizione sono il cloud, la cybersecurity e l'IoT. Il 73% dei

partner, infatti, si aspetta che quest'anno il fatturato cloud fornirà almeno il 10% dei ricavi. La stessa percentuale per il 58% dei partner è già stata fonte di guadagno anche nell'anno passato. La fornitura di cloud o di servizi cloud in hosting e la rivendita di cloud di terze parti o di servizi cloud in hosting sono considerati importanti fattori di business da quasi la metà dei partner di canale (48% e 42% rispettivamente). Per il 59% degli intervi-

stati la rivendita hardware e software on-premise rimarrà comunque un motore per la crescita.

In generale si può affermare che la vendita di servizi cloud sia in una fase di svolta con le aziende che dimostrano sempre più di apprezzare i benefici che derivano dall'adozione di questa tecnologia.

Il settore della sicurezza informatica è l'altra scommessa dei partner per il 2017, infatti dall'indagine risulta che la maggioranza degli intervistati (il 93%)

si aspetta che i propri clienti aumentino le spese per la cybersecurity quest'anno. Questo settore si posiziona al primo posto per gli investimenti mentre la crescita del cloud resta il secondo driver di spesa dopo la cybersecurity.

L'aumento della mobilità e i cambiamenti in ambito governance e regolamentazioni sono stati citati come



altri principali driver. Ci sono poi le nuove tecnologie, quali l'IoT, i Big Data o l'Intelligenza artificiale (AI) che stanno iniziando a irrompere in alcuni settori ma i partner intervistati in generale non pensano che queste possano influenzare molto il fatturato dell'anno in corso. L'IoT, per esempio, è ritenuto importante per il fatturato dal 39% l'IoT, mentre per il 36% 'non è importante' e l'11% con-

fessa che non lo venderà nemmeno questo anno. Contemporaneamente, quasi un terzo degli intervistati (30%) crede che il fatturato Big Data crescerà meno del 10%, ma ritiene che il reddito dovuto alle applicazioni cloud e ai progetti di digital transformation crescerà di oltre il 20% (secondo il 30% e il 26% dei partner, rispettivamente).

**Alastair Edwards**, Chief Analyst, Canalys, ha com-

mentato i risultati: «La ricerca dimostra che i partner di canale stanno trasformando le loro attività per rispondere alle mutevoli esigenze dei clienti, al cambiamento dei budget verso il digitale e il cloud, e alla rapida evoluzione del mercato IT. Mentre tutto ciò crea nuove sfide, il ruolo del canale indiretto diventa sempre più importante in quanto i clienti necessitano di supporto per orien-

tarsi in questa esplosione di complessità dell'IT, per integrare, gestire e proteggere gli ambienti IT ibridi e utilizzare le tecnologie digitali a servizio del business. Nel 2017 i partner di canale dovrebbero investire nella propria capacità digitale, diventando fornitori di servizi sempre più professionali e costruendo soluzioni che li differenzino dalla concorrenza».

## BILANCI

# Il business di Exclusive Group in crescita

Il VAD specializzato in cybersecurity, networking e infrastructure, Exclusive, ha pubblicato i risultati finanziari ottenuti nel 2016, che nonostante la volatilità delle valute e le incertezze economiche e politiche in tutta Europa, Medio Oriente e mercati asiatici, sono stati positivi. Le revenue totali del Gruppo Exclusive nel 2016 hanno raggiunto la cifra di 1,27 miliardi di euro mostrando una crescita bilanciata annuale organica a pari condizioni del 22%, a conferma che il modello di business sta funzionando.

Se si considera anche l'impatto dell'acquisizione avvenuta a gennaio dello

scorso anno del distributore di cybersecurity pan-asiatico Transition Systems, la crescita anno su anno per il gruppo Exclusive è di oltre il 51%. Non viene invece tenuto conto della recente acquisizione lo scorso mese di TechAccess, il VAD con base in Benelux. In particolare il distributore ha reso noto che le operazioni relative a cybersecurity e infrastruttura di rete stanno andando bene, con la metà dei primi 10 vendor del Gruppo che mostra una crescita annuale di oltre il 50%. La divisione BigTec del VAD per la data center transformation, invece, sta contribuendo con oltre 100m di euro alle revenue

annuali del Gruppo, con un proprio portfolio di vendor che sono praticamente 'nativi' nel cloud. Il più rilevante è il recente IPO'd Nutanix, tra i primi cinque più grandi del Gruppo. Contribuisce all'andamento positivo del Gruppo anche la divisione di finanziamento e leasing del distributore ora disponibile in quasi tutte le aree EMEA. «Avere successo a fronte delle sfide globali al fuori dell'ordinario è testimonianza della validità della nostra visione VAST, che offre servizi a valore attraverso un buon equilibrio di aree geografiche e la continua espansione in nuovi mercati, ottenuto sia organicamente

sia attraverso acquisizioni strategiche» ha dichiarato **Olivier Breittmayer**, CEO di Exclusive Group.

Inoltre, le regioni del sud e del nord Europa risultano in crescita rispettivamente del 34% e del 41%. Francia e Africa salgono del 31%, mentre le regioni del DACH e Benelux hanno riportato un incremento di oltre il 20%. Il Regno Unito ha superato le aspettative con una crescita del 28% a pari condizioni in termini di sterlina, anche se la svalutazione dopo il referendum Brexit ha dimezzato il margine di crescita al 14%. In crescita anche Medio Oriente e le regioni dell'Asia e del Pacifico.



## ACCORDI

### COMPUTER GROSS SIGLA UNA PARTNERSHIP CON MONGODB

Il distributore di soluzioni ICT Computer Gross ha concluso un nuovo accordo per portare in Italia la soluzione MongoDB (da 'humongous', gigantesco), il database che supporta le attività commerciali e che viene utilizzato dalle aziende per creare nuovi tipi di applicazioni, migliorare l'esperienza dei clienti e accelerare le tempistiche di mercato. «L'accordo di distribuzione appena formalizzato con MongoDB, si inserisce in una strategia di sviluppo di Computer Gross nei trend tecnologici della Digital Transformation di cui i Big Data & Analytics sono un chiaro segmento di riferimento, allo scopo di presentare ai nostri partner, da un lato un'offering complementare al portafoglio attuale e dall'altro soluzioni sempre più competitive e riconosciute per la loro qualità ed affidabilità» precisa **David Baldinotti**, General Manager della Unit Computer Gross I.Soft. «L'accordo, raggiunto con Computer Gross è strategico per l'espansione di MongoDB sul mercato Italiano e porterà un maggior numero di competenze MongoDB per dare un servizio ancora migliore ai nostri clienti oltre alla possi-

bilità' di avere partnership che possano offrire soluzioni a 360 gradi su tutti i mercati» spiega **Marco Rapetti**, Regional Director South Europe MongoDB.

## TURNOVER

### LIGATUS AMPLIA IL SALES TEAM CON NUOVI PROFESSIONISTI

La filiale italiana del provider europeo di soluzioni di native advertising per editori e inserzionisti, Ligatus, ha annunciato l'ingresso di tre nuovi professionisti nel team vendite. Entrano a far parte del sales team **Gianluca Aversano**, **Michela Danese** e **Annalisa Bianchini**.

**Gianluca Aversano** entra con il ruolo di sales accountant dopo aver maturato esperienza nel mondo dell'advertising internazionale a Copenhagen presso l'agenzia creativa JAM e a seguire, con il rientro in Italia, presso la realtà digital di Exponential Interactive in cui si è occupato della gestione dei centri media e dello sviluppo del new business.

**Annalisa Bianchini** porta in Ligatus la sua esperienza decennale nel mondo dell'advertising che inizia presso Mondadori Pubblicità, per poi passare in Microsoft Advertising dove collabora allo sviluppo del portafoglio nei comparti moda/cosmesi e arreda-

mento e infine per occuparsi del presidio diretto dei centri media.

**Michela Danese**, invece, inizia la sua esperienza nelle vendite in Seat Pagine Gialle e prosegue con una specializzazione in media digitali al Sole 24ore, per poi passare al ruolo di sales assistant in realtà internazionali come Teads Italia e Adux (ex Himedia group). Entra in qualità di sales account in Ciaopeople, editore pure digital, dove si occupa anche di online e programmatic advertising.

## TURNOVER

### NUOVI INCARICHI NEL LEADERSHIP TEAM DI SAP ITALIA

SAP Italia ha annunciato il rafforzamento del Leadership Team con due nuove nomine, quella di **Stefano Ceccarelli** assume la carica di Innovation Sales Director e l'estensione delle responsabilità di **Enzo Pagliaroli**, ora Services and Public Sector Sales Director. Ceccarelli avrà la responsabilità di consolidare la strategia di SAP in ambito Platform e Digital Core per supportare le aziende italiane nel proprio percorso di Digital Transformation basato su SAP HANA e SAP S/4HANA e nell'adozione di modelli di business adatti a contesti di mercato sempre più digitali. Ceccarelli subentra a **Matteo**



Stefano Ceccarelli

**Losi**, nominato Head of the Digital Awareness Office per EMEA South, che comprende oltre all'Italia, Spagna Portogallo, Grecia e Israele, Turchia, Medio Oriente e Africa. Enzo Pagliaroli, invece, già membro del Leadership Team di SAP Italia, assume la responsabilità del Public Sector: da Services Sales Director diventa Services and Public Sector Sales Director. Nel nuovo ruolo, a diretto riporto di **Luisa Arienti**, AD di SAP Italia, Pagliaroli avrà il compito di rafforzare il posizionamento di SAP nel settore dei Servizi e della Pubblica Amministrazione e di aiutare gli enti a semplificare ogni aspetto dell'organizzazione, migliorare le performance e sviluppare programmi che migliorano la vita dei cittadini.



Enzo Pagliaroli