

RED HAT E UN FUTURO SEMPRE PIÙ OPEN

Open source sempre più protagonista nell'IT, come dimostra la crescita annuale della country italiana, che sulle tecnologie emergenti supera il più 36% realizzato a livello mondiale e assume.

a pag. 06



RETELIT CRESCE NEI SERVIZI PER LA DIGITAL TRANSFORMATION

Si chiude in positivo l'anno fiscale 2016 di Retelit, operatore italiano di TLC, che ha registrato una crescita del 17,8% rispetto all'anno precedente.

La società ha anche investito quasi 35 milioni di euro per il potenziamento della propria infrastruttura. «I numeri parlano da soli, ma il grande valore a cui si accompagna è stato quello

di riuscire a sostenere un risultato operativo positivo per ben cinque trimestri consecutivi, per la prima volta nella



storia del Gruppo.» ha commentato Dario Pardi, Presidente di Retelit.

Ora la società punta a portare la connettività in quelle aree industriali con realtà che sono impossibilitate a intraprendere una trasformazione digitale. Retelit, in qualità di partner tecnologico, è in grado di assicurare il presidio dell'intera catena,

dai servizi di data center alla connettività.

a pagina 09

TUTTO PRONTO PER IL CORETECH PARTNER TECH SUMMIT

Il VAD e system integrator milanese invita i partner alla seconda edizione del proprio Summit, una giornata all'insegna del business e del divertimento.

a pag. 03



SOMMARIO

Aditinet Consulting mette in guardia dal GDPR

pag.05

QNAP cresce con NAS per tutte le esigenze

pag.08

Il tester per le reti Wi-fi da Distrelec

pag.10

Nuove partnership di Attiva per la sicurezza e lo storage

pag.10

Il nuovo scanner Canon imageFORMULA

pag.10

Partners Flip
anno VI - numero 199 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

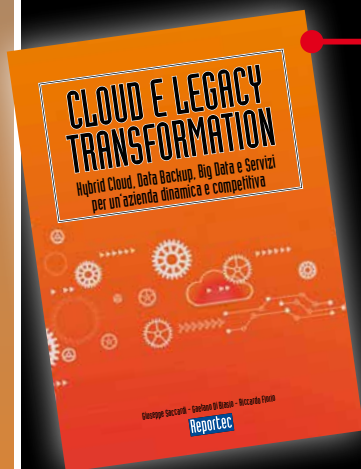


ABBONATI SUBITO A DIRECTION
A SOLI 50 EURO + IVA

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
e compila il modulo di abbonamento

Tutto pronto per il CoreTech partner Tech Summit

Il VAD e system integrator milanese invita i partner alla seconda edizione del proprio Summit, una giornata all'insegna del business e del divertimento

di Paola Saccardi

Il system integrator e distributore a valore aggiunto, CoreTech, con sede a Milano, ha annunciato la seconda edizione del CoreTech Partner Tech Summit, l'evento dedicato a clienti e fornitori, che si terrà il 5 maggio al Royal Garden Hotel di Assago (MI).

L'evento prevede tre eventi formativi alla mattina per proseguire dopo pranzo (h 14.00) con il benvenuto ufficiale a tutti i partecipanti e gli interventi pomeridiani previsti in agenda fino a terminare con l'aperitivo e una cena servita. La giornata sarà l'occasione per ascoltare interventi brevi ma mirati sulle novità, le tendenze, le tecnologie del settore, oltre ad approfondimenti su temi specifici. Ad aprire la sessione pomeridiana sarà presente Assintel

(l'associazione nazionale delle imprese ICT) con un intervento sulla situazione del mercato IT e i trend della trasformazione digitale.

Il Summit si predispone per essere un importante momento di scambio e confronto nel settore, infatti, oltre alla possibilità di arricchire il proprio know-how i partecipanti avranno modo di incontrare e conoscere i CEO e i channel manager di vendor di rilievo nel panorama ICT, di avere momenti di confronto con profes-

sionisti del proprio settore così come la possibilità di stringere nuove conoscenze che possono diventare utili per il proprio business.

CoreTech crede fermamente nel valore delle relazioni personali e per questo offrirà nel corso dell'evento la possibilità ai presenti di partecipare agli SBAM, incontri stile 'speed date', dove sarà più facile fare nuove conoscenze che possono rivelarsi utili e interessanti per la propria attività professionale.

Oltre all'aspetto più legato al business, CoreTech ha anche pensato di intrattenere i partecipanti in attività più ludiche e divertenti per stimolare un clima di energia positiva perché, come afferma la società "le endorfine che si liberano quando si sta bene e ci si diverte, fanno bene al corpo e alla mente". Per questo i partecipanti potranno dimostrare le proprie abilità in diverse attività che vanno dal ping-pong, al calcio balilla, al tiro con la pistola, al canestro e così via. La sfida sarà quella di battere i vincitori dell'edizione precedente e magari vincere anche il trofeo.

In più sarà possibile vedere e provare un Tesla model S, una macchina 'di lusso' interamente elettrica. CoreTech ha infatti no-

leggiato una Tesla e sarà presente un addetto che fornirà tutte le informazioni che si desiderano conoscere.

Per partecipare e registrarsi all'evento è possibile collegarsi al sito <http://www.coretech.it/it/service/event/summit.php>



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

Adinet Consulting mette in guardia dal GDPR

Messe a disposizione soluzioni e servizi per implementare sistemi di sicurezza conformi al nuovo regolamento europeo che entrerà in vigore a maggio 2018

di Gaetano Di Blasio

Il software defined data center, in particolare con la componente di software define networking (SDN), sarà la chiave per raggiungere la compliance al regolamento sulla protezione dei dati emanato dall'Unione Europea. Questo perché «è una delle poche strade in grado di portare a una sicurezza by design e di default richiesta dal GDPR (General Data Protection Regulation)», afferma tranchant **Paolo Marsella**, Ceo e cofondatore di Adinet Consulting, che precisa: «Dallo scorso settembre stiamo lavorando a fianco dei clienti per supportarli al meglio nel processo di adeguamento».

Purtroppo lo scenario mostrato è di un importante ritardo, considerando i molti obblighi previsti, ma prima di approfondire la tematica, spieghiamo chi è Adinet, nata da un ideale equilibrio: due milanesi e due romani, ex colleghi, che si sono

messi insieme fondando, oltre 13 anni fa, Adinet Consulting, oggi una delle più importanti realtà della sicurezza informatica in Italia (con una presenza che oltre a Milano, Roma e Padova, conta anche una filiale praticamente indipendente a Londra)..

Scouting e formazione continua

L'approccio che ha portato Adinet a una crescita costante fino ai 18,4 milioni di fatturato del 2016 si caratterizza per gli investimenti in formazione (il 70% dei 45 dipendenti sono specialisti certificati

e con elevate competenze, maturate anche sui mercati internazionali) e per l'elevata capacità di scouting.

Come spiega Marsella, la società italiana ha siglato partnership con importanti vendor nei settori della sicurezza, delle reti, delle infrastrutture di data center, mobility, cloud e big data. Molti di tali vendor, soprattutto sul fronte sicurezza sono stati "scovati" dagli esperti di Adinet, grazie ai contatti con "scout" statunitensi e israeliani e al fiuto di Luigi Chignola, direttore tecnico e business developer,

oltre che cofondatore.

Questa attività consente ad Adinet di utilizzare, per la progettazione e implementazione dei sistemi per la sicurezza, soluzioni all'avanguardia e servizi innovativi. Questi ultimi sono molto richiesti ed apprezzati tanto, che Adinet ha pianificato di aggiungerne sempre più, affiancandogli un'offerta di servizi gestiti (MSS: Managed Security Service), erogati dal proprio SOC/NOC (security e network center) di Roma.

I servizi sono probabilmente apprezzati anche dal direttore finanziario **Alberto Mez**, altro cofondatore, sia per i margini che garantiscono sia per la ricorsività delle sottoscrizioni, che rappresentano un elemento di solidità per l'azienda italiana. Una solidità che si misura anche con i clienti, che, oltre al mondo romano della Pubblica Amministrazione e delle grandi partecipate, conta



Paolo Marsella - Adinet



Armidoro Belisario

grandi imprese in diversi settori. Tra le referenze citiamo Intesa Sanpaolo, Enel, Alitalia, Poste Italiane, Chiesi, Angelini, Coop Adriatica, Indesit, Ermenegildo Zegna, Giochi Preziosi e diverse altre. Se le grandi imprese sono il mercato di riferimento, con l'offerta di MSS si aprono opportunità anche nel mid market, ammette **Armidoro Belisario**, sales director di Aditinet nonché quarto cofondatore.

Le criticità del GDPR

Belisario evidenzia quello che potrebbe diventare lo strumento principale per accelerare il processo di compliance al nuovo regolamento europeo: le sanzioni molto pesanti previste in caso di inadempienza, che possono arrivare anche al 4% del fatturato. Ma il problema principale, sostiene sempre il sales manager è costituito dalla necessità di introdurre in azienda la figura del Data Protection

Officer (DPO) o CISO (Chief Security Officer) che dir si voglia: «Mancano le competenze e noi stessi facciamo fatica a trovare tecnici esperti. Siamo in contatto con le università, ma poi dobbiamo investire nella formazione dei neolaureati».

Altro aspetto da considerare è l'obbligo di rilevare e pubblicare un'eventuale violazione ai dati entro 72 ore dall'evento. Come viene misurato da svariate organizzazioni di analisi

indipendenti e come riportato dal Rapporto Clusit, il tempo medio per rilevare un incidente di sicurezza è di 200 giorni!

Conclude dunque Marsella: «L'adeguamento al GDPR prevedrà numerosi aggiustamenti e revisioni di soluzioni e strumenti implementati per la protezione dei dati e le aziende dovranno affrontare nuove installazioni per essere pronte a garantire la massima sicurezza ai propri clienti».

STRATEGIE

Red Hat e un futuro sempre più open

Open source sempre più protagonista nell'IT, come dimostra la crescita annuale della country italiana, che sulle tecnologie emergenti supera il più 36% realizzato a livello mondiale e assume

di Gaetano Di Blasio

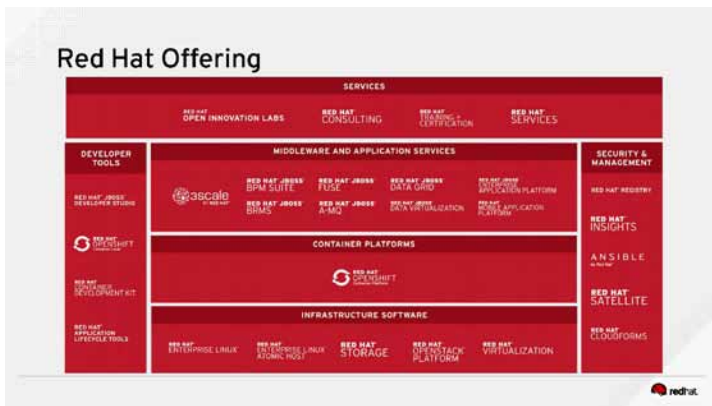
Il modello organizzativo dell'open source è il motore principale del suo successo, afferma **Gianni Anguilletti**, country manager di Red Hat Italia, raccontando come molti clienti chiedano proprio consigli per arrivare a impostare lo stesso approccio internamente. Di fatto, spiega il manager, è ormai consolidata l'affidabilità dell'open source e l'affermazione dei progetti

come OpenStack o quella delle tecnologie per la containerization, hanno fatto cadere le ultime barriere culturali e psicologiche degli IT aziendali. Un successo per il software libero e quello di Red Hat è dimostrato dai numeri: «Abbiamo concluso l'anno con un quarto trimestre che si è rivelato il sessantesimo consecutivo di crescita del fatturato, e abbiamo superato

il traguardo dei 2 miliardi di dollari in fatturato derivante dalle sottoscrizioni e in fatturato differito per l'intero anno fiscale», afferma Jim Whitehurst, President e Chief Executive Officer di Red Hat. I dati relativi alle singole regioni non sono divulgati, ma Anguilletti sostiene risultati di crescita superiori a quelli raggiunti a livello mondiale (ovviamente anche perché i margini



Gianni Anguilletti - Red Hat



incrementali in mercato Usa saturo sono ridotti) e in linea con quelli di altre nazioni europee con economie e, soprattutto, con una diffusione delle tecnologie digitali analoghe alle nostre, quali Francia e Germania.

La principale soddisfazione per il country manager italiano arriva dalle componenti a maggior valore, cioè il portfolio di tecnologie emergenti, che a livello mondiale sono arrivate a 439 milioni di dollari di fatturato con una crescita del 36%. In altre parole si tratta del fatturato non relativo ai prodotti core relativi a Red Hat Enterprise Linux, ma derivante dalle tecnologie Openstack, Openshift, Ansible.

Altri indicatori di quella che appare come una crescita "sostenibile" sono il primo ordine unico superiore ai 100 milioni di dollari e il fatto che fra le trenta più grandi transazioni dello scorso anno, la metà erano relative ad almeno 15 prodotti diffe-

renti (quindi interessando almeno 5 diverse famiglie). In sostanza il fatturato è arrivato a 2,4 miliardi di dollari con una crescita del 18% e un "ordinato" di 3 miliardi di dollari. L'utile d'esercizio GAAP per il trimestre è stato di 94 milioni di dollari, in crescita del 31% rispetto all'anno passato. Dopo compensazioni azionarie e ammortamenti e costi di transazione relativi a combinazioni di business, l'utile d'esercizio non-GAAP per il trimestre è stato di 153 milioni di dollari, in aumento del 23%. Nel trimestre, il margine operativo GAAP è stato del 15%, il margine operativo non-GAAP del 24,3%.

Un portfolio in crescita

A guidare la crescita, spiega sempre Anguilletti, c'è l'esigenza sul mercato di architetture ibride «che diano libertà ai clienti di far girare le applicazioni più varie su ogni ambiente».

La portabilità, per chi deve

o vuole comunque poter spostare workload e applicazioni da on premise sul cloud e viceversa, diventa un fattore cruciale. «Noi, afferma il country manager italiano -, lasciamo la libertà al cliente di utilizzare tutto lo stack che offriamo o solo alcuni suoi componenti e garantiamo la completa portabilità, estendendo il nostro "slogan" per un open hybrid cloud, che ora diventa: any app, any container any time anywhere.

Per entrare un po' più in dettaglio, Anguilletti ricorda che Red Hat nel 2017 ha investito molto nella metodologia basata sui container, non solo per la semplificazione della loro creazione, ma anche e soprattutto per quella della loro gestione con OpenShift., che integra i container Docker e Kubernetes. Di fatto tutto il middleware di Red Hat è ora disponibile in OpenShift Container Platform, che con Cloudform 4.2 solidifica la gestione unificata dei container.

Si aggiunge inoltre la gestione delle API, grazie all'acquisizione di 3scale, perseguendo la strategia volta a ottenere la completezza funzionale.

Secondo quanto comunicato dalla società, c'è da segnalare anche il rilascio di OpenStack 10.0, che

presenta oltre 40 funzionalità nuove o migliorate. Ceph 2.x è la nuova console Red Hat Storage, che aggiunge diverse nuove funzionalità, mentre in Gluster 3.1.3, l'Enterprise-grade container native storage, sono state migliorate le prestazioni e l'usabilità.

La country italiana

Red Hat in Italia continua a crescere e ad assumere: «Abbiamo oggi tra i 110 e 2 120 dipendenti in Italia, di cui circa 80 sono tecnici, ma continueremo ad aumentare le risorse e a investire nella formazione delle loro competenze», dichiara con soddisfazione Anguilletti, che conferma la strategia di verticalizzazione sul fronte delle competenze sia tecniche sia commerciali: «Vogliamo essere specialisti, non tuttologi».

Le aree di focalizzazione sono, non in ordine di importanza (anche perché non sono poi così marcate le differenze e definiti i confini): telecomunicazioni, finance, industria e Pubblica Amministrazione. A proposito di quest'ultima, va sottolineata la sigla del contratto con Consip, attraverso il cui portale, quindi, tutte le realtà della PA possono accedere alle sottoscrizioni Red Hat.

QNAP cresce con NAS per tutte le esigenze

Con soluzioni NAS dall'SMB all'Enterprise e applicazioni di BC, DR, Videosorveglianza, Cloud e IoT, si rafforza la crescita di QNAP e la sua presenza in Italia

di Giuseppe Saccardi

QNAP, società specializzata nello sviluppo di soluzioni NAS per aziende che spaziano dallo SoHo alle SMB sino alle grandi enterprise, ha comunicato i risultati raggiunti e la costante crescita della sua presenza in Italia.

Nel suo settore specifico, ha illustrato **Alvise Sinigaglia**, Business Development Manager, ha raggiunto nel 2016 i 14 milioni di euro di fatturato, con un incremento del 16% e 43.000 unità vendute, pari a circa il 50% del mercato.

All'ottenimento dei più che positivi risultati, in un mercato difficile, hanno contribuito gli oltre 100 partner certificati nella proposizione delle sue soluzioni di storage NAS, di back up, di business continuity, videosorveglianza e disaster recovery, di cui oltre 70 di livello superiore in grado di affrontare tematiche complesse che prevedono infrastrutture di data e disaster recovery

su più livelli, integrati nel cloud e in campi nuovi come l'IoT.

Numerose le novità, comprese quelle presentate al recente Cebit. In particolare, la soluzione QTS 4.3, che è la versione più recente del suo sistema operativo proprietario, che ora si presenta con una nuova e intuitiva interfaccia e dispone di funzioni che rispondono alle esigenze specifiche sia del mondo business che consumer.

Il nuovo software comprende anche funzioni atte a supportare le recenti evoluzioni e i nuovi paradigmi del mercato, dall'organizzazione dei file ai controlli multimediali, alla videosorveglianza, sino ai moduli integrati compresi nella suite QIoT suite Lit (con il dispositivo QTS IoT Server), che consente agli sviluppatori di creare registrazioni su misura di eventi generati da dispositivi IoT di vari natura.

Il forte impegno della società e i recenti sviluppi,

oltre che al rafforzamento della presenza sul campo a fianco degli oltre cento partner di canale, ha portato la quota di fatturato inerente soluzioni Enterprise al 16% , mentre un 50% è dovuto al mercato SMB, il 30% al SoHo e il restante 5% al mercato High End, in cui è entrata più di recente ma che la vede già affermarsi con le sue linee di prodotti, Di classe enterprise è ad esempio il TS-1685, un NAS Xeon D con 12 vani da 3,5" per l'archiviazione e 4 da 2,5" per dischi SSD. I 3 slot PCI di cui dispone supportano schede di connessione a 10 e 40 GbE. Un altro settore su cui la società scommette, è quello dell'IoT. La sua soluzione QTS IoT Server, basato su Intel, consente la connessione e la gestione di dispositivi e applicazioni IoT e dà la possibilità di realizzare facilmente applicazioni in ambito in-



QNAP TS 1685

dustriale e di digital transformation.

Le soluzioni sviluppate e gli aggiornamenti al sistema operativo permettono anche di integrare le soluzioni nel cloud e realizzare così una architettura di backup e data recovery a più livelli, con uno o più siti basati sui suoi NAS e livelli superiori basati sul cloud e sui servizi erogati da partner o da service provider di alto livello.

«I NAS Qnap sono diventati grazie anche all'architettura QTS oggi giunta alla versione 4.3 strumenti di archiviazione e backup anche in cloud , certificati per gli ambienti virtuali e con funzionalità multimediali avanzate» ha evidenziato Sinigaglia.'

Retelit cresce nei servizi per la Digital Transformation

Con risultati nel 2016 oltre le aspettative e in utile, l'azienda si espande nella connettività, nei servizi enterprise e nell'internazionalizzazione

di Giuseppe Saccardi

Retelit, uno dei principali operatori italiani di servizi dati e infrastrutture nel mercato delle TLC, ha ottenuto nel suo ultimo anno fiscale ricavi pari a 49,6 milioni di euro, con un miglioramento del 17,8% rispetto all'anno precedente, EBITDA attestato ai 14,6 milioni di euro e un utile netto pari a 2,9 milioni di euro rispetto ai 0,2 milioni di euro del 2015, calcolato su base omogenea, oltre al forte miglioramento del risultato operativo.

In parallelo a questi risultati la società ha investito quasi 35 milioni di euro per il potenziamento della propria infrastruttura. «I numeri parlano da soli, ma il grande valore a cui si accompagnano è stato quello di riuscire a sostenere un risultato operativo positivo per ben cinque trimestri consecutivi, per la prima volta nella storia del Gruppo. Il conseguente rafforzamento della nostra market share ci fa guardare con ancora più ottimismo al fu-

turo, sia in termini di revenues che di profittabilità», ha commentato il più che positivo risultati raggiunti il suo presidente **Dario Pardi**.

Per il 2017 gli obiettivi della società sono ancora più in crescita, con un aumento stimato tra il 20% e il 26% del fatturato e, soprattutto, una crescita superiore al 45% in termini di profittabilità operativa (EBITDA). Retelit prevede anche quasi 90 milioni di euro di investimenti cumulati nel quinquennio a venire sino al 2021. Particolarmente attiva e in crescita è poi in settori diversi dalla pura vendita di capacità di banda. Nel nuovo anno la società si sta concentrando non solo nel soddisfare la richiesta di banda ultra larga da parte dei produttori e soprattutto dei distributori di contenuti audio e video ad alta definizione, ma anche quelle a maggior margine di esigenze di cloud e connettività delle aziende. Queste ultime due, ha evi-

denziato il suo AD **Federico Proto**, sono due macro aree su cui Retelit rafforzerà ulteriormente i propri investimenti. Si tratta di una strategia avvalorata anche dalla forte tendenza alla digital transformation che si sta manifestando sia in ambito pubblico sia privato e che arriva anche all'utente finale, coinvolto in maniera sempre più diretta attraverso la fruizione di contenuti quali quelli attinenti al 4k e all'Internet of Things.

Il 2017, ha osservato Proto, vedrà Retelit porre l'attenzione sull'offerta di connettività ad aree industriali, rivolgendosi non a un settore verticale specifico, ma a tutte quelle realtà che si trovano ancora oggi impossibilitate a intraprendere una trasformazione digitale che le renda competitive rispetto ad aziende, anche straniere, concorrenti. In sostanza, l'obiettivo dell'operatore è quello di



Dario Pardi - Retelit

andare ben oltre la semplice offerta di connettività con scelte strategiche e linee di offerte indirizzate verso la proposta di soluzioni integrate dove, in qualità di partner tecnologico, è in

grado di assicurare il presidio dell'intera catena, dai servizi di data center alla connettività. Tra i servizi business che Retelit offre alle imprese vi è la connettività

nell'ordine dei Gigabit al secondo, i servizi di VPN; le soluzioni housing, hosting e cloud all'interno della rete di 15 data center proprietari, le tecnologie di Carrier Ethernet e la rete OTN (Optical Transport Network) a bassissima latenza. A questo aggiunge tecnologie di iperconvergenza volte a fornire elevate scalabilità e flessibilità nell'utilizzo di capacità computazionale, RAM e storage.

Ai numeri raggiunti nel 2016 hanno contribuito anche in maniera significativa le collaborazioni con partner strategici, ospitati all'interno dei propri data center, che hanno permesso, nell'ambito di una tendenza dell'azienda a "fare sistema" con player affermati sul mercato, di offrire ai clienti livelli qualitativi superiori, tecnologici ma anche commerciali.

ACCORDI

IL TESTER PER LE RETI WI-FI DA DISTRELEC

Il distributore di elettronica Distrelec ha annunciato l'ampliamento della sua offerta con il Tester AirCheck G2 Wireless di Netscout, uno strumento di supporto delle reti wi-fi aziendali, con funzioni di isolamento e diagnostica veloce e semplice. Netscout è un fornitore di applicazioni e soluzioni per la performance delle reti che ha acquisito nel 2015 la Communications Business di Danaher Corporation che comprendeva anche Fluke Networks continuando a svilupparne la linea di prodotti AirCheck Handheld Wireless di quest'ultima arricchendone le funzioni, facendo un re-branding e cambiando il nome della linea in modo da rispettare l'identità Netscout. Il tester wireless di nuova generazione AirCheck G2, già disponibile per la vendita, è un robusto palmare progettato per supportare le più avanzate tecnologie wi-fi. È progettato appositamente per chi si trova in prima linea a gestire, per esempio, i reclami dei malfunzionamenti della rete wi-fi. AirCheck G2 offre infatti funzionalità di isolamento e diagnostica per ridurre i tempi di risoluzione dei problemi. AirCheck G2 effettua rile-

vazioni sulla configurazione e sulla connettività wi-fi e aiuta gli ingegneri di rete, scaricando automaticamente i risultati delle prove in Link-Live e consentendo il controllo remoto per l'analisi di problemi più complessi.

ACCORDI

NUOVE PARTNERSHIP DI ATTIVA PER LA SICUREZZA E LO STORAGE

La business unit Attiva Evolution del distributore vicentino Attiva, specializzata in soluzioni B2B, ha annunciato l'espansione della propria offerta attraverso la sigla di nuovi accordi con tre realtà attive nei settori della sicurezza informatica e dello storage. Le società coinvolte sono Qsan technology, SGBBox e Spamina. **QSan Technology**, offre soluzioni storage di fascia medio-alta per i settori industriali e applicativi, provider di servizi inclusi quelli cloud, videosorveglianza. **Simone Ceccano**, Sales Manager di QSan Technology ha commentato il nuovo accordo di distribuzione spiegando le motivazioni della scelta: «Abbiamo trovato in questa struttura una capacità di penetrazione e delle competenze che ci sono sembrate ideali in previsione di una crescita sostanziale del nostro business». L'accordo di

Attiva con **SGBBox**, invece, «è stato dettato in prevalenza dall'aver trovato nella sua organizzazione un'ottima capacità di sviluppare il mercato grazie alle competenze, alla formazione, all'abilità del sales team nel far percepire il valore della piattaforma SGBBox e alla vicinanza e credibilità costruita con il canale» ha commentato **Massimo Turchetto**, CEO e fondatore di SGBBox. La società propone a medie e grandi aziende una piattaforma modulare per la gestione della sicurezza, dell'auditing, della compliance (GDPR, PCI-DSS, Garante Privacy DL196), dei big data e anche delle informazioni che provengono dai dispositivi IoT. Infine, c'è l'accordo con **Spamina**, società che fornisce sia una piattaforma di comunicazione sicura in cloud, come la posta elettronica, sia sistemi di protezione per soluzioni di comunicazione come l'instant messaging e tecnologie interamente sviluppate al proprio interno.

Giuseppe Coppola, country manager Italy Spamina, spiega che l'accordo è stato voluto in quanto la società ha apprezzato "soprattutto l'approccio dinamico del distributore" che offre valore durante tutto il processo di vendita di cui il marchio ha bisogno. Il country manager ha anche ag-

giunto: «Non di secondaria importanza è il fatto legato alla presenza territoriale. La loro capacità di penetrazione nell'area nord est del paese ha costituito fin da subito un punto di forza nella scelta di intraprendere con loro la partnership».

TECNOLOGIE

IL NUOVO SCANNER CANON IMAGEFORMULA

Canon ha rilasciato un nuovo scanner a piano fisso imageFORMULA FSU102, disponibile presso la rete commerciali Canon e i distributori selezionati, con il quale estende e completa la propria gamma di scanner documentali della famiglia imageFORMULA. Il nuovo scanner, ha evidenziato l'azienda, è integrabile con gli altri scanner imageFORMULA. In particolare, il modello FSU102, compatto e leggero, consente agli utilizzatori di usare la stessa interfaccia software. La sincronia tra ADF e scanner FSU102 permette di combinare documenti diversi provenienti da entrambe le fonti in modo da creare un unico file. Dotato di un'elevata qualità immagine, ha osservato l'azienda, il modello FSU102 produce scansioni ad alta risoluzione e dispone di una vasta gamma di funzioni per l'elaborazione delle immagini.