

DA PRAIM THIN&ZERO CLIENT PER INNOVARE E SEMPLIFICARE L'IT

Praim consolida la sua strategia centrata sull'innovazione ed espande il portfolio di tecnologie per sostenere le aziende nella trasformazione digitale.

a pag. 04



SCOPRI INSIEME A COMPAREX COME PROPORRE SERVIZI CLOUD A VALORE AGGIUNTO

In qualità di distributore Microsoft CSP, Comparex offre ai suoi partner la possibilità di fornire direttamente servizi cloud pacchettizzati mantenendo il contatto con il cliente finale per il supporto, il provisioning e la fatturazione.

«Il modello CSP si sposa perfettamente con il ruolo dei rivenditori a cui ci rivolgiamo - osserva Ettore Mattaini, direttore della Divisione Cloud & Hosting di COMPAREX Italia -. Abbiamo ottenuto da Microsoft lo status di distributore CSP ufficiale grazie alla nostra esperienza internazionale e alle nostre competenze specifiche».



Per conoscere tutte le nuove opportunità l'appuntamento è giovedì 15 giugno 2017 a Monselice in provincia di Padova.

a pagina 06

LANTECH E LONGWAVE SI UNISCONO PER CREARE INNOVAZIONE

I due system integrator, sotto l'ala del Gruppo Zucchetti, pianificano una "fusione fredda" mettendo a fattore comune offerte complementari di servizi tecnologici e consulenziali.

a pag. 03

SOMMARIO

Con FastArchiver,
data protection

unificata e garantita

pag.08

Lenovo annuncia i
risultati dell'anno

fiscale

pag.08

Nasce il Global Cloud
Data Center di Aruba

pag.08

Partners Flip
anno VI - numero 204 settimanale

Direttore responsabile: Gaetano Di Blasio

In redazione: Riccardo Florio, Giuseppe Saccardi, Paola Saccardi, Camillo Lucariello.

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

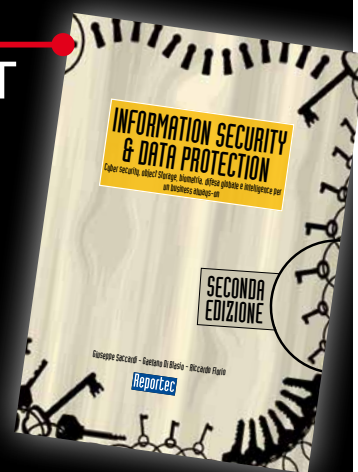
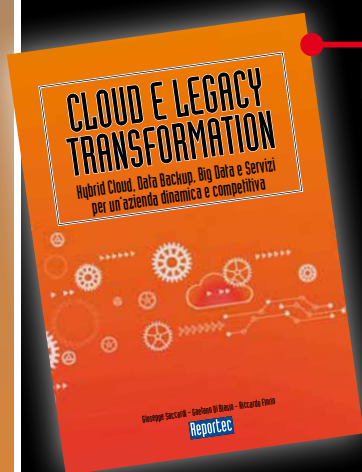


ABBONATI SUBITO A DIRECTION
A SOLI 50 EURO + IVA

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

Lantech e Longwave si uniscono per creare innovazione

I due system integrator, sotto l'ala del Gruppo Zucchetti, pianificano una "fusione fredda" mettendo a fattore comune offerte complementari di servizi tecnologici e consulenziali

di Gaetano Di Blasio

È già operativa l'unione tra Lantech Solutions, network integrator specializzato nella progettazione e realizzazione di infrastrutture di rete, e Longwave, società di ingegneria focalizzata nella consulenza e nei servizi gestiti di IT. Dall'unione operativa, su cui lavorano da tempo, a una fusione in un'unica realtà, però, il passo sarà probabilmente lungo, perché, come ci spiegano **Nicola Barbiero** di Lantech e **Lello Lelli** di Longwave, non c'è alcuna fretta.

In effetti, dal punto di vista societario, gli equilibri sono abbastanza definiti, poiché l'insieme delle due aziende rimarrà "posseduto" al 70% dal Gruppo Zucchetti. Quanto va "lubrificato" sono i processi commerciali, che non vedono criticità, vista la complementarità delle offerte, ma occorre fare le cose per bene, considerato che la maggior parte

dei clienti sono imprese di grandi dimensioni. Non solo, perché l'approccio è quello di lavorare fianco a fianco con il cliente: «Never walk alone», afferma Barbiero e Lelli mutuando il claim dall'inno con cui i tifosi esortano la squadra del Manchester United.

L'unione nasce dall'esigenza di spingere sull'innovazione legata alla digital transformation, da supportare attraverso le rispettive infrastrutture, competenze e risorse. Di fatto, la nuova realtà conterà 12 sedi in Italia, oltre 220 dipendenti di cui 140 tecnici, più di 500 certificazioni e un fatturato di 41 milioni di euro (21 quelli che ha raggiunto Longwave e 20 quelli di Lantech nell'ultimo bilancio).

Il cambiamento che il mercato sta attraversando richiede azioni adeguate per chi sul mercato opera. Per questo, il progetto punta a creare un'azien-

da in grado di giocare un ruolo da protagonista, spiegano Barbiero e Lelli, chiarendo che l'obiettivo è creare un system Integrator che abbia le spalle sufficientemente larghe per offrire, oltre alle soluzioni di networking, collaboration, security e performance, che hanno finora caratterizzato la loro offerta, sempre più servizi, nella logica, appunto della Digital Transformation.

Più precisamente, i soci di Lantech, Martino Bortolotto, Nicola Barbiero e Davide Bortolotto, rispettivamente Direttore Technical Solutions, Direttore Commerciale & Marketing, Responsabile Mercato Industria, hanno dichiarato: «Vogliamo costruire un soggetto nuovo, con caratteristiche uniche per il mercato di oggi ma soprattutto per quello di domani», aggiungendo: «Con questa operazione mettiamo a disposizio-



Nicola Barbiero di Lantech e Lello Lelli di Longwave

ne dei clienti un'offerta estremamente ampia, supportata da una suite di servizi professionali orientati a rendere facile per i clienti l'implementazione e la gestione delle tecnologie, anche delle più complesse».

«L'unicità dell'operazione – precisa Lello Lelli, Amministratore Unico Longwave – è resa evidente dagli asset che accomunano le due realtà: storie simili, focus sulle persone e forte orientamento all'innovazione. Insieme possiamo porci come unico Partner strategico, in grado di affiancare i nostri clienti non solo a livello di business, ma anche attraverso il costante supporto di un team certificato e qualificato». Proprio lo sforzo formativo è l'asset che più accomuna le due realtà, rappresentando una base solida per costruire la nuova società.

Da Praim thin&zero client per innovare e semplificare l'IT

Praim consolida la sua strategia centrata sull'innovazione e espande il portfolio di tecnologie per sostenere le aziende nella trasformazione digitale

di Giuseppe Saccardi

Nata trent'anni fa per iniziativa del suo Presidente **Franco Broccardo**, Praim è una società che si è ritagliata negli anni una solida posizione come fornitore di piattaforme volte a semplificare e rendere sicura la fruizione di applicazioni IT sviluppando soluzioni hardware e software che hanno favorito la diffusione e la gestione di infrastrutture basate sul concetto del Thin Client. La costante crescita del fatturato nel corso dell'ultimo decennio e dei clienti evidenzia da una parte l'interesse del mercato business per una soluzione che permette di ridurre la complessità e contenere Capex e Opex, e dall'altra di migliorare la produttività e garantire un rapido riavvio in caso di problemi di cyber security, rischio in cui si può sempre incorrere nonostante le precauzioni prese. La società, ha spiegato

Boccardo, ha avviato da tempo una strategia di prodotto che risponde alle esigenze dei più recenti paradigmi affermatasi sul mercato: la virtualizzazione, peraltro insita nel concetto stesso di thin client; il cloud nella sua incarnazione privata o ibrida con la fruizione del suo software in modalità "as a service"; la mobility, chiave di volta per lo smart working e dove il thin client o lo zero client permette di avere disponibile per lavorare le proprie applicazioni ovunque ci si trovi.

Per quanto concerne la virtualizzazione, la strategia dell'azienda trentina, ma con una proiezione internazionale, si è sostanziata in un rafforzamento a portfolio della componente applicativa e software, uno

sviluppo che le ha permesso di affiancare a soluzioni hardware di proprietà su cui girano gli applicativi thin client, anche la possibilità di utilizzare hardware standard di mercato di



Franco Broccardo - Praim

altri produttori. Questo da una parte permette ad un'azienda di pianificare una evoluzione e una migrazione controllata e graduale verso il thin client e dall'altra di prolungare la vita dei dispositivi installati. In pratica, una volta installato il software thin client di Praim, l'hardware di base, sia esso di proprietà che di terzi, costituisce parte integrante della soluzione, gestibile nel suo insieme da un'unica postazione centralizzata per quanto riguarda applicazioni fruibili, distribuzione delle patch, restart in

caso di malfunzionamenti e usuale gestione amministrativa.

«La necessità di aggiornare velocemente le infrastrutture IT, di inserire nuove applicazioni in azienda, spesso provenienti da provider differenti, rende sempre più difficoltosa la gestione delle postazioni di lavoro. In particolare, nell'utilizzo di infrastrutture ibride, riuscire a mantenere le connessioni costantemente aggiornate e poter distribuire le applicazioni velocemente e in maniera differenziata è oggi un requisito fondamentale. Questo cambiamento ci vede pronti ad affrontare con i nostri partner le nuove sfide che l'evoluzione del mondo IT ci pone ogni giorno e certi di offrire soluzioni che semplificano la tecnologia per rendere facile la creazione di soluzioni di business», ha osservato Franco Broccardo.



Una gamma "Thin"rafforzata

Per abilitare una maggior agilità e scalabilità Praim ha annunciato di aver potenziato la propria gamma di soluzioni Thin & Zero Client con funzioni che ne semplificano l'amministrazione e ne aumentano la flessibilità.

Chiave di volta in questo è la console ThinMan, che permette di gestire centralmente tutti i dispositivi Thin & Zero Client e PC. La console permette di eseguire operazioni di gestione e manutenzione in modo programmato e tramite la funzione di profilazione permette di amministrare in modo automatico anche gruppi eterogenei di dispositivi e utenti. Tramite l'interfaccia grafica e menu contestuali è possibile effettuare le operazioni di accensione, spegnimento, aggiornamento, controllo e assistenza remota degli endpoint. Non

ultimo, permette di implementare solide procedure di business continuity per le postazioni di lavoro.

Nuova versione anche per Agile. La nuova release del software, installabile su dispositivi Windows, è disponibile come funzionalità Agile Mode in tutte le soluzioni Thin Client Praim Windows Embedded Standard 7 e Windows 10 IoT, ed è installabile anche su PC che utilizzano i sistemi operativi Windows 7 e



Stefano Bonmassar - Praim

Windows 10. Agile semplifica l'accesso e l'esecuzione delle risorse

locali ed esterne, e l'utente ha accesso alle informazioni a lui dedicate, attraverso un'interfaccia progettata per fornire una user experience simile a quella di uno smartphone.

Le soluzioni del portfolio Thin & Zero Client comprendono anche una vasta gamma di dispositivi ottimizzati per l'accesso ad infrastrutture VDI e cloud e si caratterizzano, ha evidenziato Praim, per elevate performance, un fattore di

forma compatto, consumi energetici contenuti e un rapido ROI.

"In un momento frenetico caratterizzato da continui cambiamenti a livello tecnologico, è importante fornire certezze ai responsabili IT. Supportare le aziende per semplificare la gestione delle postazioni e dei dispositivi è una delle nostre responsabilità. Con la nostra gamma di soluzioni desideriamo ottimizzare tempi e risorse dei nostri clienti, per consentire loro di focalizzarsi sulle attività di core business, con un'infrastruttura agile, veloce, dalle elevate prestazioni", ha osservato **Stefano Bonmassar**, Chief Sales & Marketing Officer di Praim.

Per i prossimi mesi l'azienda ha a piano numerose attività per continuare ad ampliare l'ecosistema di clienti e rafforzare le relazioni con i partner di canale, sia in Italia che all'estero, per rispondere efficacemente alle esigenze di un mercato in continua evoluzione.

Scopri insieme a Comparex come proporre servizi cloud a valore aggiunto

In qualità di distributore Microsoft CSP, Comparex offre ai suoi partner la possibilità di fornire direttamente servizi cloud pacchettizzati mantenendo il contatto con il cliente finale per il supporto, il provisioning e la fatturazione. Per conoscere tutte le nuove opportunità l'appuntamento è giovedì 15 giugno 2017 a Monselice in provincia di Padova.

di Riccardo Florio

C'è una nuova modalità con cui service provider, system integrator, VAR, Telco e ISV possono proporre ai loro clienti servizi cloud a valore aggiunto in ambiente Microsoft. Si tratta del nuovo programma di rivendita di licenze denominato CSP (Cloud Solution Provider) attraverso il quale aumentare il livello di flessibilità, scalabilità e mantenere il rapporto diretto col cliente diventando l'unico punto di contatto per il provisioning dei servizi e il supporto.

Tra le aziende qualificate da Microsoft come distributore Microsoft CSP si distingue Comparex, gruppo internazionale con presenza in 35 Paesi e un fatturato di quasi due miliardi di dollari, che in Italia promuove servizi "cloud based" attraverso la Divisione Cloud & Hosting.

Il programma CSP consente di acquisire licenze finali e servizi basati su Office 365, Windows 10 Enterprise, Microsoft Dynamics CRM Online, Enterprise Mobility + Security (EMS) e Microsoft Azure.

«Il modello CSP si sposa perfettamente con il ruolo dei rivenditori a cui ci rivolgiamo - osserva **Ettore Mattaini**, direttore della Divisione Cloud & Hosting di Comparex Italia -. Abbiamo ottenuto da Microsoft lo status di distributore CSP ufficiale grazie alla nostra esperienza internazionale e alle nostre competenze specifiche. Mettiamo ora a disposizione dei nostri partner una Divisione dedicata che garantisce sempre un contatto diretto, marketing specializzato, un supporto di pre-vendita multi-vendor che si differenzia dal tradizionale supporto per brand o prodotto. In

questo caso offriamo consulenza per lo sviluppo di progetti complessi con professionisti di livello sia nazionale sia internazionale, un portale di provisioning a uso esclusivo dei partner e il programma di formazione Comparex Cloud & Hosting Academy che prevede una serie di eventi in formato Web, nonché incontri e workshop».

Il prossimo incontro si terrà a Monselice in provincia di Padova il 15 giugno 2017. Per registrarsi: www.comparex.it/eventi.

Le opportunità per i partner

I partner che aderiscono al Comparex Cloud Partner Program possono iscrivere i propri clienti ai servizi cloud Microsoft, proporre servizi pacchettizzati e personalizzati basati sulle soluzioni Microsoft,

gestire in modo diretto i processi di fatturazione e la relazione con i clienti fornendo loro supporto tecnico e diventandone il punto di riferimento. Per la gestione dei servizi e delle licenze, Comparex mette a disposizione dei suoi partner una piattaforma di distribuzione e fatturazione completamente automatizzata (Comparex Cloud Center).

La "value proposition" è di creare le condizioni con cui un partner possa costruire e gestire un servizio pacchettizzato a valore che coniughi le soluzioni Microsoft con la sua competenza specifica (per mercato, territorio o soluzione), creando nuove opportunità di fatturato e di fidelizzazione dei clienti. L'acquisto tramite il programma CSP permette la piena integrazione con altre licenze Microsoft preesistenti senza intac-



care le precedenti forme contrattuali. Questa opzione multicanale non impatta né modifica alcuna delle licenze preesistenti del cliente, non sposta le sottoscrizioni esistenti del cliente a un altro partner, non impedisce ai clienti di acquistare attraverso un canale che non sia CSP, non abilita il partner a modificare informazioni riguardo al Partner-of-Record, non modifica i termini e gli obblighi dei clienti su una qualsiasi delle sottoscrizioni esistenti. Il CSP permette al partner di definire il prezzo e i termini contrattuali e di fatturare direttamente al cliente, concordando con Comparex termini di pagamento flessibili che si collocano al di sopra del modello di fatturazione mensile applicato da Microsoft. Il provisioning dei servizi ai clienti finali e il processo di fatturazione vengono gestiti attraverso la piat-

taforma automatizzata Comparex Cloud Center e la disponibilità di un modello pay per use permette di variare nel tempo il numero delle licenze per consentire al cliente di provare il servizio o di crescere secondo le sue necessità usufruendo di un prezzo garantito e fissato per 12 mesi.

I vantaggi per il cliente finale

Il cliente finale ha a disposizione servizi più customizzati e ritagliati sulle sue specifiche esigenze di contenuto e fatturazione e usufruisce di una notevole semplificazione di carattere tecnologico: tutti requisiti chiesti a gran voce dalle PMI italiane. La funzionalità multi-partner permette al cliente finale di scegliere di lavorare con più partner contemporaneamente in modo da valorizzare le specializzazioni di ognuno sulle differenti soluzioni

COMPAREX TI INVITA AL CSP BOOT CAMP

Il secondo appuntamento dei CSP Boot Camp dedicato ai Rivenditori che desiderano approfondire le potenzialità e i vantaggi del cloud si terrà il prossimo 15 giugno nella splendida cornice dei Colli Euganei, più precisamente a Monselice (PD) presso la Cantina vinicola "Borin Vini & Vigne". La partecipazione è gratuita, previa registrazione, fino ad esaurimento dei posti. L'incontro costituirà un'ottima opportunità per comprendere come sfruttare il Cloud per far crescere il business e approfondire le caratteristiche del CSP (Cloud Solution Provider) di Microsoft.

Programma:

9.30 - **Registrazione & Welcome Coffee**

10.00 - **Benvenuto e Introduzione**

Ettore Mattaini, Responsabile Divisione Cloud & Hosting, Comparex Italia

Salvatore Barletta, Account Manager Nord-Est, Systematika Distribution

10.20 - **Cos'è il CSP e quali sono i prodotti Microsoft in CSP**

Alessandra Capogrosso, Partner Sales Executive - Cloud, Microsoft Italia

10.50 - Q&A

11.00 - **Perché scegliere Comparex?**

Il Cloud Partner Program e il Cloud Center di Comparex

Alessandro Boronovo, CSP Business Development Manager, Comparex Italia

10.30 - Q&A

11.45 - **Visita alle Cantine Borin e degustazione**

Microsoft (per esempio Office 365 o Microsoft Azure). Il cliente finale mantiene la titolarità della Subscription e resta l'utilizzatore delle licenze, potendo scegliere di ave-

re piena o parziale capacità di amministrazione del Tenant. Per maggiori informazioni sul Comparex Cloud Partner Program visita il sito: www.comparex.it/csp.

STRATEGIE

CON FASTARCHIVER, DATA PROTECTION UNIFICATA E GARANTITA

Arcserve, società che sviluppa soluzioni di protezione dati e ad alta affidabilità, ha acquistato la tecnologia FastArchiver, sviluppata ad hoc per l'archiviazione della posta elettronica. L'obiettivo dell'acquisizione è quello di contribuire a risolvere le criticità delle organizzazioni di piccole dimensioni ma che al pari delle grandi imprese hanno la crescente necessità di proteggere gli archivi delle email e di renderli accessibili per audit e verifiche legali.

Disponibile per le aziende attraverso la soluzione Arcserve UDP (Unified Data Protection), la nuova proposta Arcserve UDP Archiving permette di conservare in modo efficiente le email archiviate on-premise oppure in cloud pubblici o privati, e di farlo in una posizione che è indipendente dal sistema di posta principale tramite funzionalità evolute non sempre presenti nei servizi di posta elettronica dei più comuni servizi di email in cloud. La nuova soluzione, Arcserve UDP Archiving, spiega la società, consente ai partner di canale di espandere la propria offerta e di supportare gli utenti di Microsoft Office 365 trami-

te funzioni specifiche per il cloud e l'"as a Service".

TENDENZE

LENOVO ANNUNCIA I RISULTATI DELL'ANNO FISCALE

Lenovo ha chiuso al 31 marzo l'anno fiscale e ha di recente comunicato i risultati dell'ultimo trimestre e quelli dell'intero anno, caratterizzato da nuove strategie messe in atto dalla società per far fronte alle sfidanti condizioni di mercato. Per il quarto trimestre, il fatturato ha raggiunto la cifra di 9,6 miliardi di dollari, con un incremento del +4,9% rispetto trimestre corrispondente dell'anno precedente, alimentato in parte da buone prestazioni nei pc e smart device e nel business mobile. Per l'intero anno fiscale, invece, i ricavi della società hanno raggiunto i 43 miliardi di dollari, in calo del -4,2% rispetto all'anno precedente. La società è soddisfatta dei buoni progressi ottenuti nell'attuazione e nell'esecuzione della sua nuova strategia '3-wave' ('a tre ondate'), pensata per rispondere alle sfide dei business di oggi, e sostenere una crescita continuativa e profittabile, nel lungo periodo. In particolare, Lenovo, ha messo in atto un nuovo

modello di gestione end-to-end dei vari business, per gestire in modo diverso ogni attività, guidata anche da nuovi leader.

TECNOLOGIE

NASCE IL GLOBAL CLOUD DATA CENTER DI ARUBA

Aruba, attiva nei servizi di web hosting, e-mail, PEC e registrazione domini, ha annunciato la pre-apertura del suo nuovo data center campus in Italia, a Ponte San Pietro (Bergamo). Global Cloud Data Center, è stato concepito per andare incontro alle esigenze di colocation e di gestione d'infrastrutture IT delle aziende italiane, straniere e della Pubblica Amministrazione e per rappresentare uno dei principali hub del cloud. Global Cloud Data Center è stato progettato e realizzato con l'obiettivo di superare gli standard di mercato in termini di affidabilità e performance ed essere in grado di coprire ogni esigenza in termini d'espansione: dal singolo server dedicato a soluzioni infrastrutturali complesse sia fisiche sia cloud, passando per la progettazione di cage, sale dati ed interi data center dedicati, soluzioni di disaster recovery e business continuity, fino al completo outsourcing. L'offerta dei servizi è rivolta

alle grandi aziende italiane e straniere, Pubblica Amministrazione, operatori IT e PMI, Enti locali, system integrator e Telco.

Global Cloud Data Center è collegato con i principali carrier nazionali ed internazionali e dispone di un'infrastruttura dark fiber proprietaria che prevede un doppio percorso verso il Caldera Business Park di Milano, con capacità di trasporto pressoché illimitata. Nella nuova area l'approvvigionamento energetico è garantito da connessioni multiple alle utility, una centrale idroelettrica e un impianto fotovoltaico, entrambi di proprietà. Inoltre, un sistema di raffreddamento geotermico consente di ottenere una alta con un impiego di potenza energetica molto ridotto.

«Abbiamo concepito Global Cloud Data Center con l'obiettivo di non avere limiti di spazio e di risorse e abbiamo voluto realizzarlo completamente ecosostenibile, pensando all'ambiente ma anche alla convenienza di limitare i consumi, elevando gli standard di affidabilità e sicurezza in modo da eccedere i massimi livelli di certificazione in ambito data center» ha dichiarato Stefano Cecconi, Amministratore Delegato di Aruba.