

## HONEYWELL AMPLIA L'OFFERTA DEI CONNECTED SERVICES

Outcome Based Services è il nuovo servizio che nasce dall'unione dell'automazione avanzata con l'analisi dei dati per offrire il monitoraggio in tempo reale degli edifici in modo da prevenire anomalie e migliorarne le prestazioni. *a pag. 03*



## TECHDATA IN ITALIA PRONTA IN PISTA CON LA NUOVA STRUTTURA

Completata l'acquisizione di Avnet Technology Solutions, Tech-Data Italia presenta il nuovo management che vede confermato Vincenzo Baggio



alla guida della country con il ruolo di vice president e managing director per l'Italia. Riccardo Nobili, che riporta a Baggio, assume a livello nazionale la guida delle divisioni

Azlan e Technology Solutions. Le due divisioni risultano molto complementari, sostiene Nobili, cui fa eco Andrea Massari, già country manager di Avnet Technology

Solutions e ora responsabile per lo sviluppo delle tecnologie di nuova generazione (cloud, IoT, security, networking ed education). *a pagina 05*

## IL FINANCIAL PERFORMANCE MANAGEMENT DI TALENTIA SI AGGIORNA

La società ha reso disponibile la nuova soluzione Talentia Financial Performance con nuovi strumenti di simulazione del budget per fare analisi predittive e 'what if'. *a pag. 08*



n° 205  
mercoledì 21.06.2017

### SOMMARIO

OpenStack Days Italy  
approda a Milano

pag.04

I customer service va  
ripensato

pag.06

Veeam e Microsoft  
assieme per un Cloud  
Always-On

pag.07

La sicurezza di  
GFI Software da  
CoreTech

pag.10

Nuova partnership  
tra Attiva Evolution e  
Bitdefender

pag.10

L'autenticazione  
biometrica di Fujitsu

pag.10

Partners Flip  
anno VI - numero 205 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

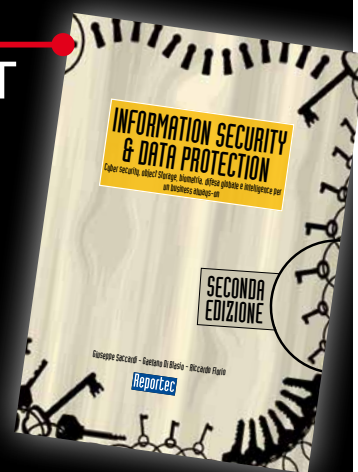
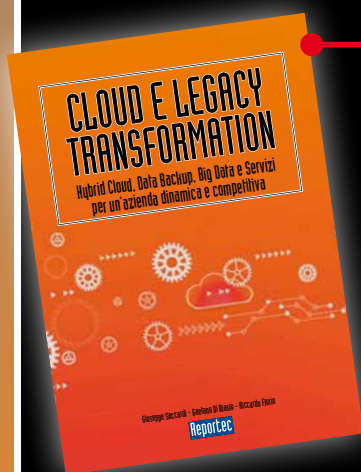


ABBONATI SUBITO A DIRECTION  
A SOLI 50 EURO + IVA

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

# Honeywell amplia l'offerta dei Connected Services

*Outcome Based Services è il nuovo servizio che nasce dall'unione dell'automazione avanzata con l'analisi dei dati per offrire il monitoraggio in tempo reale degli edifici in modo da prevenire anomalie e migliorarne le prestazioni*

di Paola Saccardi

Honeywell Building Solutions (HBS), la business unit di Honeywell Home and Building Technologies, ha ampliato l'offerta dei propri Connected Services con un nuovo servizio basato su cloud per gli edifici connessi che va a sostituire la necessità di effettuare una manutenzione programmata periodica a favore di un monitoraggio costante che migliora le prestazioni dell'edificio e individua tempestivamente la presenza di anomalie.

Un servizio 'a valore' che la società è in grado di offrire grazie all'unione tra l'automazione avanzata e l'analisi dei dati che consente ai service engineer di Honeywell di avere sotto controllo ventiquattr'ore su ventiquattro gli asset degli edifici.

Outcome Based Service si basa su cloud e consente l'analisi dei dati raccolti nell'edificio per ottimiz-

zarne la performance e compiere analisi predittive sul funzionamento dei sistemi, utilizzando anche modelli comportamentali diffusi nel settore della building automation.

La divisione HBS si occupa in particolare di 3 settori, quello della sicurezza integrata, la safety (come la rilevazione anti incendio) e la regolazione (ossia il comfort di un edificio, dalla temperatura all'illuminazione). Il software che la società ha sviluppato per la gestione degli edifici, Enterprise Building Integration (EBI), è una piattaforma che consente il controllo di tutti i sistemi e impianti ed è sviluppata e diffusa a livello globale tramite il centro di eccellenza situato in Australia. EBI è tra l'altro una piattaforma aperta che si integra con altri sistemi e soluzioni standard di mercato.

La piattaforma EBI di Ho-



Fabio Bruschi - Honeywell

neywell è attualmente disponibile nella release 500 e punta ad andare oltre il concetto di smart building per avvicinarsi a quello che definisce, invece, come il connected building che sfrutta la connettività per migliorare anche la user experience delle persone che si trovano dentro gli edifici stessi.

In Italia la società si occupa anche di controllo degli accessi con una soluzione specifica di rilevazione delle presenze e, come ricorda **Fabio Bruschi**, direttore generale per l'ita-

lia di HBS, interessante è anche: «La soluzione Vesda di Early Detection che è in grado di identificare in anticipo la possibilità che si sviluppi un incendio e viene utilizzata in particolare nei data center ma anche in altre tipologie di edifici, come per esempio gli ospedali».

Honeywell si occupa, come spiega Bruschi: "di realizzare tutto il progetto che riguarda la gestione dei vari asset dell'edificio, andando prima a parlare direttamente con il cliente per poi realizzare e implementare la solu-

zione più adatta e garantendo anche il servizio di lifecycle management e manutenzione, con un'attenzione particolare verso i concetti di sostenibilità ed efficientamento".

### Il servizio Outcome Based Service

Il nuovo servizio basato su cloud, Outcome Based Service, è stato sviluppato da Honeywell per sfruttare la connettività Internet e migliorare le prestazioni di un edificio, identificando eventuali problemi o generando risparmi energetici e un miglior comfort per gli utenti stessi.

Grazie alla piattaforma di

analytics Honeywell analizza i dati delle strutture in tempo reale per individuare anomalie e ridurre i tempi di manutenzione, ciò significa che, anziché effettuare controlli di routine pianificati, è possibile focalizzare gli interventi quando e dove sono necessari. Questo consente di focalizzarsi su altre attività a più alto impatto che riducono i rischi downtime e migliorano l'efficienza operativa. Il servizio di Honeywell fornisce inoltre una dashboard delle prestazioni e dei report con un'interfaccia basata su cloud per monitorare l'andamento

dei vari sistemi comparandoli con i Key Performance Indicator presenti. Il portfolio dei Connected Service offre anche la Honeywell Vector Occupant App tramite la quale gli utenti degli edifici possono effettuare segnalazione sul gradimento o meno della temperatura o accedere a una struttura se hanno dimenticato il badge a casa, utilizzando la funzione di identificazione digitale per gli accessi. Sfruttando un'architettura cloud-based e la tecnologia per la gestione delle credenziali



Seos di HID Global, Honeywell Vector Occupant App funziona indipendentemente dai sistemi costruttivi sottostanti, per favorire un'adozione più vasta possibile.

Honeywell Pulse for Connected Building invece è un'app che rende più veloce il processo decisionale, creando un collegamento in tempo reale tra il personale della struttura, gli ingegneri e gli edifici per migliorarne l'efficienza.

## EVENTI

# OpenStack Days Italy approda a Milano

Per il crescente numero di persone tecniche e di utenti attratti da OpenStack, a fine settembre sarà possibile fare il punto sullo stato di adozione e su quali sono i benefici che possono derivare dalla sua adozione nel corso dell'OpenStack Days Italy. L'evento, che è organizzato da Enter Cloud Suite, Binario Etico e Login con il supporto di OpenStack User Group Italia e di OpenStack Foundation, si svolgerà a Milano il 28

settembre e si prefigura molto nutrito come aziende presenti e professionisti partecipanti.

OpenStack Days Italy è un evento che, assieme agli altri svolti a livello mondiale, riunisce la community OpenStack. Il tema scelto per quest'anno è "OpenStack Insights & Hands-on Lab": open source, open infrastructure, e altri aspetti correlati. I partecipanti potranno approfondire i trend del momento ascoltando le

testimonianze pratiche di chi utilizza OpenStack. Il format della giornata vedrà al mattino la presentazione di case history e al pomeriggio sessioni di workshop tecnici.

Si tratta di un appuntamento rivolto a chi già conosce e opera nel mondo OpenStack, ma anche a chi voglia saperne di più: un'occasione per confrontarsi su nuove sfide, gli sviluppi e le opportunità che derivano dall'utilizzo di OpenStack e del cloud



e per condividere le best practises con la community.

L'appuntamento a cui è già possibile preregistrarsi si svolgerà presso gli spazi di coworking di ENTER in via privata Stefanardo da Vimercate 28, a Milano e per chi avesse qualcosa da raccontare la Call for Paper è già aperta. Per proporre paper o avere informazioni basta scrivere a [info@openstackday.it](mailto:info@openstackday.it).

# Tech Data in Italia pronta in pista con la nuova struttura

*Vincenzo Baggio resta managing director, all'integrazione tra Azlan e Avnet Technology Solutions manca solo il brand e intanto si lavora alle tecnologie next gen*

di Gaetano Di Blasio

Completata l'acquisizione di Avnet Technology Solutions, Tech Data Italia presenta il nuovo management che vede confermato **Vincenzo Baggio** alla guida della country con il ruolo di vice president e managing director per l'Italia. **Riccardo Nobili**, che riporta a Baggio, assume a livello nazionale la guida delle divisioni Azlan e Technology Solutions (nome provvisorio in attesa che la riorganizzazione a livello globale sia portata avanti). Le due divisioni risultano molto complementari, sostiene Nobili, cui fa eco **Andrea Massari**, già country manager di Avnet Technology Solutions e ora responsabile per lo sviluppo delle tecnologie di nuova generazione (cloud, IoT, security, networking ed education).

Le "next-gen" rappresentano un'area strategica per la divisione cosiddetta a valore (che oltre alle due su citate conta anche Maverick), sulla quale Tech

Data intende continuare a investire, anche in virtù di un mercato relativo al "volume" in continua contrazione, come evidenzia Baggio. Questi sottolinea che, proprio grazie all'acquisizione e altri investimenti, la percentuale di fatturato a valore è cresciuta e quella a volume è scesa dal 60% al 48%.

La nuova struttura è stata disegnata per «assicurare la massima continuità al valore che abbiamo sempre offerto», afferma Baggio, aggiungendo «Il nostro nuovo team lavorerà in modo coerente avvicinando il mercato con una nuova organizzazione perfettamente integrata che garantirà al canale valore e servizi di un livello ancora superiore».

Intanto l'acquisizione ha portato Tech Data a essere il primo distributore numero in Europa e il secondo a livello mondiale, ma, continua il direttore generale, manterremo l'eccellenza nell'ambito del front office.



*Da sinistra: Andrea Massari, Riccardo Nobili, Vincenzo Baggio*

A fare la differenza le persone e in particolare quelle che devono seguire i clienti nell'area a valore.

Anche da questo punto di vista c'è piena complementarietà tra i vendor seguiti da Azlan e Avnet Technology Solutions, con competenze, per esempio sul fronte del networking e collaboration da una parte e data center dall'altra, sottolineano Nobili e Massari, che precisano: complementarietà di vendor e complementarietà di clienti.

A dimostrazione sia della grande importanza data alla formazione sia della somma positiva generata dall'acquisizione interviene un dato in particolare:

Tech Data sta assumendo e almeno altri trenta talenti saranno ingaggiati entro quest'estate, afferma Baggio che ribadisce: «Ci vogliamo focalizzare sul mercato con le nostre competenze».

Tra le attività previste per affrontare le nuove tecnologie, oltre a tanta formazione tecnica, come accennato, anche un impegno da parte di Tech Data nella formazione commerciale. Continueranno, dopo un primo esperimento di successo, gli incontri con gli utenti finali, in modo da aiutare il canale a comprendere le dinamiche d'investimento delle imprese nell'era della digital transformation.

# Il customer service va ripensato

*Uno studio realizzato da SAP Hybris e da Forrester Consulting mostra come è possibile valorizzare le attività del servizio clienti*

di Giuseppe Saccardi



**S**empre più importante nel rapporto con i clienti e nell'affermazione commercial e di un'azienda è la qualità del servizio clienti. Va detto, tuttavia, che c'è un forte pregiudizio riguardo il customer service e quasi il 50% degli acquirenti lo considera uno strumento per risolvere i problemi dopo l'acquisto.

Ciò ha fatto sì che molte aziende per anni abbiano organizzato il loro customer service con questa funzione principale. Le cose però stanno cambiando e le aziende dovrebbero prenderne atto.

Nello studio *"Supporting the Buyer Journey with Customer Service"*, commissionato a luglio 2016 e condotto da Forrester Consulting per conto di SAP, ha illustrato quest'ultima, Forrester ha indagato i diversi modi in cui il customer service potrebbe generare valore durante il percorso d'acquisto del consumatore. Coinvolgendo il servizio di assistenza già nelle fasi iniziali del processo di ac-

quisto le aziende potrebbero infatti aumentare le vendite e ridurre l'insoddisfazione dei clienti.

Lo studio osserva che i potenziali clienti tipicamente abbandonano il processo d'acquisto già nelle fasi di scoperta ed esplorazione del buyer journey, soprattutto a causa della mancanza di informazioni.

Le aziende possono rimediare a questa situazione ponendo il customer service nelle condizioni di offrire un migliore supporto nella fase di prevendita.

Poiché spesso il customer service è il portatore della conoscenza dei prodotti, è importante fare in modo che gli addetti possano fornire le giuste informazioni al cliente nel momento in cui è importante farlo: prima che il potenziale cliente decida di procedere all'acquisto.

Non sorprendentemente la rapidità è essenziale. Le persone pretendono che le loro domande abbiano risposta e i problemi siano risolti il più velocemente

possibile e senza alcuno sforzo. Molte aziende sembrano esserne consapevoli dato che il 63% delle realtà intervistate sta lavorando per aggiungere chat o video per fornire ai clienti un'assistenza immediata.

## Attenti alle comunità

Uno dei canali che più si sta sviluppando per l'assistenza prevendita, spiega SAP, è quello delle comunità di clienti. Una comunità online serve come luogo ideale in cui il potenziale cliente può vedere giudizi sui prodotti, leggere le FAQ, partecipare a discussioni online e alla fine decidere di acquistare il prodotto. Non è un caso quindi che le aziende siano impegnate nell'adottare le comunità di clienti. Esse producono risultati concreti quali:

- *Maggiore soddisfazione dopo l'acquisto.* il 71% delle aziende ritiene che gli acquirenti che leggono i contenuti pubblicati nelle comunità online mostrino un grado di soddisfazione

maggiore di quelli che non lo fanno.

- *Maggiori volumi di vendita e fedeltà del cliente.* Il 61% delle aziende ritiene il supporto del customer service erogato tramite le comunità uno strumento per generare vendite. Il 63% delle aziende crede che le comunità di clienti favoriscano la fedeltà al brand.
- *Riduzione dei reclami.* Il 53% delle aziende ritiene che vi sia una riduzione delle lamentele nella fase successiva all'acquisto se il cliente ha cercato informazioni sul prodotto in una comunità online.

Storicamente il customer service è stato relegato a un ruolo reattivo. I suoi addetti erano incaricati di rispondere alle chiamate per risolvere i problemi dei clienti dopo l'acquisto e poco di più. Oggi gli addetti al customer service devono invece essere proattivi, fornire informazioni accurate e tempestive ai potenziali

# Veeam e Microsoft assieme per un Cloud Always-On

*Veeam e Microsoft ampliano ulteriormente l'alleanza storage per fornire un'Availability ad altissimo livello per l'Always-On Cloud*

di Giuseppe Saccardi

In occasione del recente forum mondiale svoltosi a Las Vegas e poi riaffermato nel Forum italiano svoltosi a Milano, la società ha confermato il suo forte impegno per l'Always-On, che è il core dei suoi sviluppi e della propria vision.

Al fine di rafforzare ulteriormente la sua strategia per la Availability for the Always-On Enterprise, ha annunciato nuove caratteristiche che sono volte a consentire a tutte le aziende di fornire agli utenti l'esperienza digitale che richiedono grazie alla protezione delle applicazioni e dei dati che girano su cloud ibrido, sfruttando il backup e il disaster recovery su Microsoft Azure e la Veeam Availability Platform di "Always-On Cloud".

Dal 2016 al 2020, riporta infatti Gartner, l'uso di DRaaS o IaaS per supportare il failover delle applicazioni in produzione crescerà di più del 200%. Ne consegue che il bisogno di una soluzione semplice ma

potente per il backup su cloud e il disaster recovery sta aumentando notevolmente, in quanto il cloud, con la sua elasticità e il modello pay-as-you-go che lo caratterizza, rappresenta la miglior piattaforma per l'Availability e il disaster recovery on-demand.

Tra le funzionalità che espandono il campo d'azione della soluzione Veeam e conseguenza dell'alleanza tra Veeam e Microsoft, vi sono:

- **Non-Stop Business Continuity:** è ottenuta sfruttando i backup cloud e disaster recovery (DR) basato sulla Veeam Availability Platform di "Always-On Cloud" e Azure.
- **Digital Transformation Agility:** assicura una più facile, sicura ed affidabile gestione e migrazione dei dati cross-cloud per sfruttare l'agilità e la flessibilità di Azure.
- **Riduzione dei costi:** è conseguenza diretta

dell'utilizzo della piattaforma flessibile di Veeam e il modello a consumo di Azure.

In caso di failover, osserva Veeam, le aziende, indipendentemente dalla loro dimensione hanno bisogno di una soluzione affidabile per effettuare un DR on-demand in cloud. Il cloud rende il DR più accessibile per ogni tipologia di azienda eppure molte realtà faticano a gestire questo processo.

La soluzione sviluppata da Veeam consiste in Veeam Disaster Recovery in Microsoft Azure, che ha l'obiettivo primario di semplificare e automatizzare il disaster recovery in Azure, e supportare le aziende nel mantenimento della business continuity e availability dei carichi di lavoro critici con l'onnicomprendivo DR on-demand in Azure. Il Veeam DR in Azure combina il Veeam Direct Restore e il nuovo Veeam PN (Veeam Powered Network).

Per facilitare le attività di

backup e recovery e ridurre l'Opex, Veeam ha annunciato il supporto Scale Out Backup Repository (SOBR) per Cloud Object Storage come l'estensione di un archivio a livelli. La nuova funzionalità, disponibile con la Veeam Availability Suite v10, consente di archiviare i backup Veeam all'interno dell'archivio Azure Blob. Il supporto nativo permette alle aziende di sfruttare Azure per ridurre i costi dell'archiviazione dei dati a lungo termine, della conservazione e della conformità.

Continua l'impegno anche per le esigenze Multitenancy con un aggiornamento del proprio software di Availability SaaS, Veeam Backup for Office 365, che fa fronte alle esigenze di un'architettura multi-tenant e consente di proteggere implementazioni Office 365 più estese con una singola installazione, oltre a permettere ai service provider di fornire servizi di backup per Office 365.



# Il Financial Performance Management di Talentia si aggiorna

*La società ha reso disponibile la nuova soluzione Talentia Financial Performance con nuovi strumenti di simulazione del budget per fare analisi predittive e 'what if'*

di Paola Saccardi

Sono tanti i dati che le aziende hanno a disposizione grazie alle tecnologie di digitalizzazione, ma accade spesso che non riescano a trasformare tutte queste informazioni in decisioni efficaci e strategiche per il business.

«La presenza di grandi moli di dati a disposizione delle aziende si traduce nella possibilità di avere strumenti che consentano di aggregarli e trasformarli in strumenti per fare previsioni. È quello che sta avvenendo nell'area Finance dove molte società si stanno dotando di strumenti per far partire progetti di Financial Performance» spiega **Marco Bossi**, Direttore Generale di Talentia Software in Italia, specializzata in soluzioni finanziarie e per le HR.

La società ha sedi in Italia, Francia, Regno Unito, Spagna, Portogallo e Grecia, ma il Belpaese rappresen-

ta la seconda country per fatturato dopo la Francia. "Abbiamo circa 450 clienti e un market share del 25%, che dividiamo con i nostri competitor" spiega il manager. In Italia è presente la parte operation e marketing e in parte anche di ricerca e sviluppo (i centri di sviluppo sono a Bari, Marsiglia e Parigi).

La soluzione **Talentia Financial Performance** di financial performance management della società consente di trarre vantaggio dai dati disponibili nelle aziende per rispondere alle esigenze di ammini-



Marco Bossi - Talentia Software

strazione e pianificazione a corto, medio e lungo termine. La soluzione è disponibile in modalità SaaS o su licenza con un'offerta di soluzioni di hosting in Europa. Secondo Bossi

la scelta di quale servizio acquistare può dipendere dalle dimensioni del cliente: "Ritengo che il cloud sia più adatto a piccole e medie aziende mentre per le grandi realtà è consigliabile poter avere un elevato grado di personalizzazione che in questo caso non sarebbe possibile".

Di recente è stata rilasciata la nuova ottava versione della soluzione che unisce **Talentia Budgeting & Planning** e **Talentia Consolidation & Reporting**, in precedenza note come Talentia CPM, introducendo quindi nuovi

	Crescita 2 Trim	Crescita 3 Trim	Crescita 4 Trim	Totale Anno	Andamento Mensile
Italia	Fatturato netto	6.489	-12.865	18.718	106.895
	Costo del venduto	2.654	-5.929	8.628	50.424
	Margine di contrib...	3.835	-6.936	10.090	56.471
	Margine %	1,61 %	-0,51 %	0,62 %	52,83 %
Spagna	Fatturato netto	12.722	-6.908	21.929	95.529
	Costo del venduto	5.136	-3.142	10.181	45.566
	Margine di contrib...	7.586	-3.766	11.749	49.962
	Margine %	6,58 %	-0,48 %	0,44 %	52,30 %
USA	Fatturato netto	11.111	-1.689	24.319	88.132
	Costo del venduto	4.491	-709	11.352	42.020
	Margine di contrib...	6.620	-980	12.967	46.113
	Margine %	0,26 %	-0,45 %	0,20 %	52,32 %
Germania	Fatturato netto	9.163	-19.588	33.023	84.822
	Costo del venduto	3.773	-9.256	15.527	40.050
	Margine di contrib...	5.390	-10.332	17.496	44.772
	Margine %	3,22 %	1,83 %	-1,81 %	52,78 %
Francia	Fatturato netto	9.635	-10.886	42.365	80.892
	Costo del venduto	3.836	-5.203	20.004	38.409
	Margine di contrib...	5.800	-5.683	22.361	42.482
	Margine %	8,44 %	1,84 %	-2,06 %	52,52 %



strumenti di simulazione del budget che permettono anche di fare analisi predittive e 'what if' per la simulazione, per esempio, di nuove linee di prodotto. È possibile proiettare l'azienda nel futuro, confrontando e valutando i differenti scenari strategici, prendendo in considerazione differenti ipotesi, caratteristiche, condizioni o tassi, integrando la storizzazione dei dati per la realizzazione di forecast. Talentia Budgeting & Planning svolge tutti i passaggi chiave del processo, dalla raccolta all'automatizzazione delle proiezioni, includendo l'aggregazione dei budget e la fornitura delle informazioni per consentire un'analisi accurata delle performance. Permette alle aziende di

modellare facilmente le proprie regole di gestione, in base all'organizzazione delle attività e di rendere più affidabili le previsioni in un ambiente di lavoro collaborativo.

La soluzione di consolidamento statutario Talentia Consolidation & Reporting permette invece di analizzare e gestire i bilanci consolidati, garantendo completezza e qualità delle informazioni economiche e patrimoniali.

Talentia Financial Performance si basa su un'interfaccia web che aiuta a strutturare le attività quotidiane, con la possibilità di navigare tra i differenti

domini finanziari, utilizzabile sia in ufficio sia in mobilità. È stata sviluppata per favorire la collaborazione in sede, ma anche con le filiali o business unit distribuite.

### **Il Global Partner Channel**

Talentia dispone anche di una business unit dedicata al Global Partner Channel che porta avanti per consolidare la presenza sui mercati internazionali oltre che per gestire la rete indiretta e le partnership strategiche.

La divisione è formata da un team dedicato composto da circa una decina di risorse in Europa, che si occupa di portare avanti la strategia per lo sviluppo di una rete di partner, con differenti livelli di impegno

e obiettivi, tra cui: società di consulenza, reseller a valore aggiunto, system integrator e partner tecnologici. Questi partner rappresentano la possibilità per Talentia di allargare il proprio raggio d'azione nelle aree in cui questi operano così come la possibilità di entrare in nuovi mercati in cui non è ancora presente.

«Il Global Partner Channel è uno dei canali che ci consente di velocizzare lo sviluppo del Gruppo in nuovi paesi, di raggiungere nuovi mercati e favorire una veloce crescita organica e produttiva per Talentia Software» ha spiegato Franck Boutboul, COO di Talentia Software.

## ACCORDI

### LA SICUREZZA DI GFI SOFTWARE DA CORETECH

CoreTech, system integrator e distributore a valore aggiunto, ha siglato un accordo di distribuzione con GFI Software, vendor di soluzioni per la gestione e la sicurezza di reti, sistemi e applicazioni. Con il nuovo accordo, a partire dal primo Giugno, tutti i prodotti GFI vanno ad affiancare la già consolidata offerta di CoreTech, specialmente in ambito di sicurezza e comunicazione.

GFI Software è una società focalizzata sul canale tradizionale e dispone di una rete di migliaia di partner in tutto il mondo coprendo fino a 117 paesi. Il fatturato totale del 2016 ha raggiunto i 100 milioni di dollari e dopo l'acquisizione di Kerio avvenuta a Gennaio 2017 e di Exinda in Aprile 2017, GFI ha consolidato la sua presenza nel panorama IT come vendor di soluzioni tecnologiche per le Pmi e le grandi aziende.

**Massimo Nasini**, Sales Manager di CoreTech ha commentato la nuova partnership: "Il pubblico a cui si rivolge GFI è anche il nostro pubblico. Sono più di 15 anni che lavoriamo con Partner di tutta Italia e i prodotti GFI si collocano

alla perfezione all'interno della nostra offerta." CoreTech metterà a disposizione di GFI la propria esperienza e capacità di gestione proattiva del canale puntando sui tre aspetti di formazione, supporto e comunicazione che compongono la sua strategia. In particolare l'offerta di GFI per l'ambito Security comprende: GFI OneGuard; GFI EventsManager; GFI LanGuard; GFI WebMonitor; GFI EndPointSecurity. Per l'ambito Communication include invece: GFI OneConnect; GFI MailEssentials; GFI Archiver; GFI FaxMaker; GFI FaxMaker Online.

## ACCORDI

### NUOVA PARTNERSHIP TRA ATTIVA EVOLUTION E BITDEFENDER

Il distributore Attiva Evolution, con sede a Vicenza, ha siglato un accordo di partnership con Bitdefender, per portare i prodotti di sicurezza sul canale di rivenditori e system integrators.

Il distributore ha creato un team dedicato al vendor, con il compito di organizzare un'attività organica per i partner di canale che comprende corsi di formazione in aula e sessioni webinar si per il fronte tecnico sia commerciale.

Nell'offerta si inserisce anche la soluzione per la rilevazione delle violazioni della memoria, Bitdefender Hypervisor Introspection (HVI), che analizza direttamente le linee della memoria grezza, a livello di hypervisor, per fermare eventuali tentativi di aggressione e bloccare la 'kill chain' sul nascere. Riguardo a questa tecnologia, Lorenzo Zanotto, b.u sales manager di Attiva Evolution, ha commentato: «La tecnologia HVI è in grado di aggiungere un valore significativo alla rivendita della IT security presso imprese di qualsiasi dimensione. Di fatto, Bitdefender ha saputo dare una risposta non convenzionale in un contesto, quello del crimine informatico, sempre in evoluzione».

**Denis Valter Cassinerio**, regional sales director Italy di Bitdefender, ha dichiarato: "La maturità professionale e le forti relazioni di territorio che Attiva Evolution coniuga sono un aspetto chiave nel fare evolvere i partner anche nel mondo della sicurezza, con uno sguardo alle aree prioritarie di data center, cloud security e delle tecniche di risposta agli attacchi mirati ed APT di nuova generazione».

## TECNOLOGIE

### L'AUTENTICAZIONE BIOMETRICA DI FUJITSU

Fujitsu ha annunciato PalmSecure ID Login, una nuova soluzione di autenticazione biometrica con cui si propone di aiutare le aziende a proteggere le reti dagli accessi non autorizzati. PalmSecure ID Login, ha spiegato la società, integra la propria tecnologia di autenticazione biometrica palm vein nelle reti aziendali che utilizzano Microsoft Active Directory, in modo da contribuire a rafforzare la sicurezza IT e semplificare l'accesso ai sistemi da parte degli utenti, che non devono più ricordare password complesse. Per accedere al proprio pc o autenticare l'accesso al sistema interno, gli utenti PalmSecure ID Login utilizzano la propria mano attraverso uno scanner palmare contactless, già integrato in notebook Fujitsu Lifebook e Stylistic 2 in 1, disponibile come dispositivo stand-alone collegabile attraverso porta USB. Gli utenti tracciati possono accedere da qualsiasi dispositivo all'interno della rete aziendale, poiché l'accesso a PalmSecure ID è connesso a Microsoft Active Directory, che gestisce e memorizza centralmente tutti i dati di accesso, inclusi quelli biometrici.