

## FORTINET E MICROSOFT INSIEME PER LA CLOUD SECURITY

Microsoft entra a far parte del Fabric-Ready Partner Program di Fortinet e integra avanzate funzionalità di sicurezza nei workload di Microsoft Azure.

a pag. 09



## HPE SPINGE I PARTNER A SVILUPPARE UN MERCATO A VALORE

Il canale deve imparare a crescere e a sviluppare il mercato. HPE supporta i propri partner in primo luogo sviluppando tecnologia avanzata che «non è una commodity», spiega Meg Whitman, Ceo di HPE, elencando le ultime innovazioni



e le acquisizioni che portano al canale strumenti per differenziare la propria

offerta. Tra queste anche il progetto "The Machine", che va ben oltre l'high performance computer. Hybrid Cloud, mobility e IoT sono gli ambiti in cui HPE sta sviluppando tecnologie di punta, per esempio, nell'in memory computing, ma anche nella

sicurezza, dove sono imminenti nuovi annunci.

a pagina 03

## NETAPP ASSEGNA AD ARROW L'EMEA PARTNER EXCELLENCE AWARD

I vincitori del premio sono stati annunciati durante l'undicesima edizione del NetApp EMEA "Partner Executive Forum" a Tallinn, in Estonia.

a pag. 05

## ONLINE IL NUOVO PORTALE APC DEDICATO AI PARTNER

APC ha annunciato la disponibilità del nuovo portale per i partner di canale, con accesso alle iniziative e ai vantaggi a loro dedicati.

a pag. 07

## SOMMARIO

Elmec con HPE rilascia servizi gestiti per Sap Hana pag.04

EDSlan premiata da Huawei "Distributore dell'anno 2016" pag.04

La realtà virtuale approda nella Unified Communication pag.06

Flexible IT si affida a Ready Informatica per il workplace virtuale pag.07

BT amplia la Collaboration integrando Cisco Spark pag.08

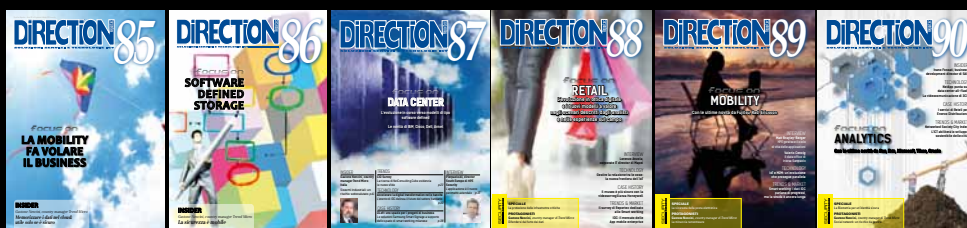
PowerBuilder 2017 è distribuita da Softpi pag.10

La network visibility di Gigamon da Exclusive Network pag.10

Eos e Cadland insieme per l'additive manufacturing pag.10

**Partners Flip**  
anno VI - numero 206 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

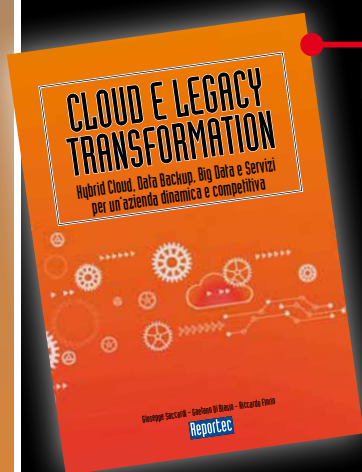


ABBONATI SUBITO A DIRECTION  
A SOLI 50 EURO + IVA

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

# HPE spinge i partner a sviluppare un mercato a valore

*Tecnologia all'avanguardia, modelli di business collaborativi, incentivi per la crescita sono le leve per aiutare il canale a rinnovarsi*

di Gaetano Di Blasio

Il canale deve imparare a crescere e a sviluppare il mercato. HPE supporta i propri partner in primo luogo sviluppando tecnologia avanzata che «non è una commodity», spiega **Meg Whitman**, Ceo di HPE, elencando le ultime innovazioni e le acquisizioni che portano al canale strumenti per differenziare la propria offerta. Tra queste anche il progetto The Machine, che va ben oltre l'high performance computer e che vede l'italiano **Paolo Faraboschi** a capo del team di sviluppo.

Hybrid Cloud, mobility e IoT sono gli ambiti in cui HPE sta sviluppando tecnologie di punta, per esempio nell'in memory computing, ma anche nella sicurezza, dove sono imminenti nuovi annunci. Simplivity, Nimble Storage, Niara sono alcune delle ultime acquisizioni che consentono a HPE di rinnovare in maniera importante un già ben piazzato portfolio tecnologico.

L'amministratrice della multinazionale americana, inoltre, ha evidenziato l'importanza della specializzazione, elencando alcuni settori, come energy e industry, tra quelli in cui HPE intende investire tempo e risorse.

La strategia verso i settori verticali trova riscontro anche in Italia, come spiega nel video Claudio Soffientini, channel marketing manager di HPE in Italia.

Anzi proprio questa, unitamente alle potenzialità fornite dalle peculiarità tecnologiche, rappresenta una delle leve per aiutare le imprese del trade ICT, partner di HPE, a sviluppare il mercato. Sanità, retail, manufacturing, per esempio, sono tra i settori dove, spiega Soffientini, le tecnologie esclusive della controllata Aruba (già Aruba networks) per la mobility possono fare la differenza.

A supporto dei partner una strategia che valorizzi le soluzioni sviluppate da



Meg Whitman - CEO di HPE



da sinistra: Paolo Delgrosso e Carlo Giorgi di HPE

ciascuno, per valorizzare le competenze e consentire a tutti di sfruttare best practice. Un esempio di come i partner di HPE possono crescere sono gli Innovation Lab, che oltre a consentire di realizzare proof of concept "vicino casa", permettono ai partner che li realizzano, di offrire servizi in cloud. È il caso di Elmec, azienda di Brunello, vicino Varese, che a sua volta sta cercando partner specializzati nel software per ampliare il portfolio di soluzioni e servizi basati su tecnologia HPE.

Il successo degli innovation lab sta dando ragione a HPE e la soddisfazione è evidente sul volto di **Paolo Delgrosso**, Channel, Service Provider and SMB

Sales Director Enterprise Group di HPE in Italia, mentre, insieme a **Carlo Giorgi**, vice President EG EMEA Channel, Service Providers e SMB Sales, spiega come i partner di canale debbano sfruttare le tecnologie innovative per "evolvere" da rivenditore di hardware a fornitore di soluzioni.

Un passaggio non banale, per il quale il supporto dei distributori è fondamentale, sia per colmare le competenze che occorrono per elevarsi sia per aiutare HPE a erogare gli incentivi che dovranno vincere le resistenze dei reseller, in particolare sul mercato delle piccole e medie imprese, caratteristico del nostro territorio.

# Elmec con HPE rilascia servizi gestiti per Sap Hana

Basata su un'infrastruttura multitenant all'avanguardia, la piattaforma Sap Hana realizzata da Elmec, con il supporto di Hewlett Packard Enterprise, è a disposizione delle imprese che sentono l'esigenza di sfruttare l'in-memory database di Sap per le applicazioni big data e non solo, nell'era della digital transformation.

Il passaggio alla piattaforma Sap Hana non è esattamente semplice, per questo in Elmec hanno implementato una piattaforma che eroga servizi gestiti che semplificano tale processo. Marco Lucchina, Business

Director e Cto di Elmec invita le imprese a adattare un "proof of concept" presso il data center di Brumello, in modo da valutare le proprie necessità, senza bisogno di investire in hardware e approfittando della competenza dei tecnici di Elmec.

Quest'ultima, inoltre, è alla ricerca di partner, in particolare ISV (Independent Software Vendor), preferibilmente con specializzazioni in settori verticali, cui affidare la rivendita dei servizi gestiti per Sap Hana. In realtà, già un buon numero di partner che lavorano con Sap ha risposto posi-

tivamente, come conferma **Laura Pegorini**, channel manager di Sap Italia.

Il mercato della domanda si sta muovendo e anche il canale percepisce l'interesse, ma ciascuna impresa deve fare i conti con le proprie dinamiche economiche per affrontare l'ammodernamento. L'offerta di Elmec ha il vantaggio di mettere a disposizione le competenze che occorrono per realizzare il cambio della piattaforma verso Sap Hana, riducendo l'impatto nell'acquisto delle infrastrutture grazie al modello "as a service".

**Paolo Delgrosso**, HPE Channel, Service Provider,

SMB Sales Director, esprime la propria soddisfazione per l'investimento di Elmec, che conferma l'efficacia degli innovation lab annunciati a gennaio: «Non solo clienti e partner possono "toccare con mano" le nostre tecnologie installate presso i data center Elmec, ma possono direttamente utilizzarle attraverso i loro servizi cloud». È la quadratura del cerchio per HPE che ha scelto di non realizzare un proprio cloud, per concentrarsi invece sulla progettazione e realizzazione di sistemi avanzati, puntando su hybrid cloud, mobility e IoT.



MARKETING

## EDSlan premiata da Huawei "Distributore dell'anno 2016"

EDSlan, distributore entrato a far parte del Gruppo Esprinet, ha ricevuto un importante riconoscimento con il premio 'Distributore dell'anno 2016' da parte di Huawei, specializzata in soluzioni per il settore delle telecomunicazioni, in occasione del Partner Summit 2017 che si è svolto a Milano. EDSlan è stata premiata

per l'impegno che ha dimostrato nelle iniziative e attività specifiche rivolte al canale verticale dei system integrator che operano su tecnologie strategiche per il business di Huawei, come il networking, i server e lo storage, la security e la UCC.

Un altro aspetto ritenuto importante per l'attività che svolge e che caratte-

rizza EDSlan è la presenza capillare sul territorio e una strategia che si basa sulla relazione, la collaborazione, senza tralasciare l'aspetto della formazione del canale e dei partner. Inoltre, con l'ingresso nel gruppo Esprinet, EDSlan ha messo a disposizione di Huawei un team di specialisti nel supporto di pre-vendita, vendita e

marketing dedicato esclusivamente al brand, per diventare un punto di riferimento nel settore.

Un ruolo fondamentale per ottenere questo riconoscimento lo hanno avuto anche i partner di EDSlan che hanno contribuito allo sviluppo del business di canale di Huawei nel mercato enterprise italiano.

# NetApp assegna ad Arrow l'EMEA Partner Excellence Award

*I vincitori del premio sono stati annunciati durante l'undicesima edizione del NetApp EMEA "Partner Executive Forum" a Tallinn, in Estonia*

di Giuseppe Saccardi

NetApp, società che sviluppa soluzioni storage per il cloud ibrido, ha assegnato a Arrow Electronics il NetApp "EMEA Partner Excellence Award" 2017 per la categoria Distributor of the Year.

La cerimonia annuale è avvenuta durante la cena di gala del NetApp EMEA "Partner Executive Forum" e ha riconosciuto il valore dei partner che hanno raggiunto livelli eccellenti in termini di crescita, fatturato e investimenti in formazione e certificazioni durante il FY2017 di NetApp.

«Il mondo è sempre più guidato dai dati e questo crea numerose opportunità per i partner in grado di creare ambienti di cloud ibrido nel modo corretto», ha dichiarato **Alfred**

**Manhart**, Senior Director Channel & SI EMEA di NetApp, «I dati stanno raggiungendo dimensioni enormi e sono distribuiti in differenti luoghi. Questa è una sfida per le aziende che desiderano sbloccare il loro potenziale di trasformazione. L'esperienza di un partner nel data management può fare la differenza, ed è per questo che siamo molto orgogliosi delle competenze del nostro ecosistema. I nostri Excellence Award riconoscono i nostri collaboratori più attivi

in tutto il mondo».

Il NetApp EMEA Partner Executive Forum 2017 si è svolto dal 12 al 14 giugno scorsi, presso l'Hilton Tallinn Park in Estonia. L'agenda del kickoff annuale è stata ricca di sessioni generali, tavole rotonde, momenti di confronto, incontri con ospiti e attività ricreative. Ogni anno l'evento dà l'opportunità ai partner NetApp di ricevere un primo aggiornamento sulle strategie, sulle novità del programma di canale, e sulle tendenze del settore e le

conseguenti opportunità, di rafforzare le relazioni e conoscere la potenza dei dati in un mondo di cloud ibrido.

«Arrow è uno dei distributori chiave di NetApp. Le nostre attività stanno crescendo nel segmento dei servizi cloud grazie alle tecnologie NetApp e all'elevato supporto tecnico, di vendita e pre-vendita che garantiamo ai clienti», ha commentato **Federico Marini**, managing director di Arrow Enterprise Computing Solutions Italia.



# La realtà virtuale approda nella Unified Communication

*Wildix porta le potenzialità della realtà virtuale nelle soluzioni per la Unified Communications con un casco 3D*

di Giuseppe Saccardi

Migliorare le condizioni di lavoro per avere, come riflesso, un aumento di produttività e una maggiore efficienza nelle aziende, ma anche condizioni lavorative più salutarie e flessibili per i lavoratori, dovrebbe essere uno degli obiettivi di tutti i manager aziendali.

Una risposta tecnologica a favore di un tale sviluppo si è impegnata a darla Wildix, multinazionale nata in Italia a Trento e operante nel campo delle Unified Communication, con sviluppi nella realtà virtuale.

La tecnologia sta cambiando radicalmente il modo di lavorare e la realtà virtuale, osserva Wildix, è più reale di quanto si pensi, non solo nell'ambito dell'entertainment, ma anche nel comparto business. Per esempio, la stessa postazione fisica al desk del pc può essere rivoluzionata tramite questa tecnologia.

«Immaginiamo un posto

di lavoro tridimensionale, in cui l'operatore compie azioni aerobiche nella sua attività lavorativa, da in piedi o da seduto», ha osservato **Stefano Osler**, CEO di Wildix.

In effetti sono molti i lavori, dai call center agli impiegati, ma anche i manager e le segretarie, seduti alla scrivania, con lo sguardo puntato sul monitor e la mano incollata al mouse, impegnati in continue call o chiamate in entrata.

Da queste riflessioni è nata l'idea di connettere il casco 3D di realtà virtuale al software di Collaboration di Wildix, grazie all'utilizzo di WebGL, una libreria grafica che fornisce un'API di grafica 3D per i browser web.

Indossando il casco, l'operatore "entra" nel sistema di comunicazione e può gestire le chiamate in ingresso e i trasferimenti con semplici movimenti di braccia.

«Abbiamo associato alle



operazioni più frequenti quei movimenti in grado di portare benefici agli arti e all'apparato scheletrico. L'obiettivo è quello di unire, in una specie di Tai Chi semplificato, produttività e allenamento muscolare. Per esempio, se arriva una chiamata, l'operatore può allungare il braccio davanti a sé e portarlo verso il petto, per trasferire una chiamata attiva, mentre farà un movimento da sinistra a destra, dopo aver selezionato il collega», esemplifica **Dimitri Osler**, CTO di Wildix.

Wildix non ha trascurato gli aspetti connessi alla persona fisica. Per evitare

un'eccessiva esposizione dell'operatore alla realtà virtuale, il dispositivo imporrà delle pause. I lavoratori avranno così la possibilità di alternare l'esperienza Virtual 3D con quella desktop per compiere dell'attività fisica, seppure minima, che porti benefici di salute.

Un altro risultato misurabile, spiega la società, è il fattore velocità. Si dimezza, infatti, il tempo impiegato per ogni singola operazione, poiché il gesto è interpretato simultaneamente dal sistema, per la mancanza di intermediari fisici che rallentano la trasmissione del comando (mouse, tastiera).

# Flexxible IT si affida a Ready Informatica per il workplace virtuale

Ready Informatica, distributore italiano a valore aggiunto, ha siglato un accordo con Flexxible IT per la distribuzione dei suoi prodotti SMB di Iper-convergenza in ambiente Citrix. Flexxible IT è un sistema di workspace virtuale che permette l'installazione automatica e la gestione semplificata dei desktop virtuali Citrix XenDesktop e delle utenze server-based Citrix XenApp attraverso un'interfaccia di gestione intuitiva. Flexxible/SMB

Cloud è un'appliance hardware di Iper-convergenza per il workspace virtuale che viene consegnata con il software già pronto per essere installato, compresi Flexxible|VDI OS, Citrix XenApp e XenDesktop e Microsoft (licenze d'uso Citrix e Microsoft escluse).

In pratica, l'obiettivo del prodotto di workspace virtuale è eliminare tutte le complicazioni e ridurre i tempi di apprendimento per l'utilizzo dell'intero sistema. Tempo che

l'azienda indica in una sola giornata per un tecnico di medio livello. «Flexxible IT ha inventato un sistema che permette un approccio semplificato alla tecnologia Citrix. Già dai primi contatti con il canale italiano abbiamo rilevato un grande interesse soprattutto da parte di quei rivenditori e system integrator che hanno abbandonato o non hanno ancora approcciato Citrix definendola una tecnologia troppo complicata e con una elevata pretesa

di expertise tecnica. Con Flexxible IT tutto si ribalta e finalmente Citrix diventa di facile accesso a chiunque abbia poca disponibilità di tempo per apprendere il corretto utilizzo e realizzare un progetto completo e funzionante», ha commentato Marco Lorefice, Direttore Marketing di Ready Informatica.

Ready Informatica sta reclutando partner di canale Flexxible IT per l'Italia proponendo webinar, seminari e training di certificazione.

STRATEGIE

## Online il nuovo portale APC dedicato ai Partner

Un nuovo portale per i partner studiato per semplificare l'accesso alle informazioni sui prodotti, offrire strumenti e supporto, iniziative di formazione e incentivi riservati.

Le innovazioni apportate al portale sono volte a soddisfare le esigenze dei partner IT alle prese con uno scenario informatico in continua trasformazione e in cui appaiono continuamente nuovi paradigmi.

In sostanza, vuole essere un segnale che la società è costantemente impegnata

nel sostegno dei propri partner, che da oggi possono reperire rapidamente sul nuovo portale quanto loro necessario per svolgere le proprie attività e migliorare la risposta alle esigenze dei clienti e del business.

«Da sempre siamo convinti che il nostro successo vada di pari passo con quello dei nostri partner. Abbiamo ascoltato le loro esigenze per apportare una serie di miglioramenti significativi al portale. La piattaforma vuole essere uno strumen-

to di business e di lavoro a supporto dei nostri partner. L'obiettivo è non solo rendere più semplice il lavoro di tutti i giorni, dal reperimento delle informazioni, all'inserimento degli ordini. Intendiamo soprattutto fornire strumenti che li aiutino ad essere sempre più competitivi in un mercato in costante trasformazione, dove l'aggiornamento è fondamentale, permettendo loro di concentrarsi su ciò che conta davvero: lo sviluppo della loro attività!» ha commentato

**Valeria Santoro**, Director of IT Distribution Sales di Schneider Electric.

Il portale riconosce i partner in base ai rispettivi profili, al tipo di partnership, ma anche al profilo d'acquisto e agli interessi dimostrati, al grado di collaborazione e impegno, e in base al profilo propone i contenuti e le promozioni in essere. Sul portale APC ha inserito anche nuovi contenuti e altri saranno disponibili a cadenza regolare, oltre a risorse dedicate agli aspetti IT più critici.

# BT amplia la Collaboration integrando Cisco Spark

*L'intuitivo servizio cloud-based permetterà di ridurre i costi e aumentare la produttività della collaborazione nelle aziende*

di Giuseppe Saccardi



**B**T ha annunciato oggi il lancio di BT One Collaborate Spark, un nuovo servizio di business collaboration che consente ai team di lavorare insieme in modo più intuitivo e produttivo, indipendentemente da postazione e dispositivo utilizzato. Il nuovo servizio combina gli strumenti di collaborazione offerti da Cisco Spark con i servizi voce della piattaforma BT One Cloud Cisco.

Cisco Spark è un'applicazione di collaboration in hosting, che fornisce messaggistica di gruppo, meeting online, chiamate vocali e video e disegno interattivo. Il servizio utilizza la crittografia end-to-end per una sicurezza aggiuntiva e viene fornito con un contratto che prevede un abbonamento mensile per utente. Ciò consente integrazioni in modalità on demand.

L'accesso è via app, su dispositivi desktop e mobili. Per iOS è disponibile come applicazione nativa, il che

significa che le chiamate vengono automaticamente instradate via Spark invece di rete pubblica. Può anche essere utilizzato su desktop specializzati e dispositivi di collaborazione installati nelle stanze.

La combinazione di Cisco Spark con i servizi vocali della piattaforma BT One Cloud Cisco si propone di aiutare i clienti a ridurre i costi, instradando automaticamente le chiamate sulla rete One Cloud, evitando o riducendo i costi legati alle tariffe internazionali.

BT propone anche l'opzione di utilizzare Cisco Spark Board, un nuovo strumento di business collaboration integrato nel servizio One Cloud Collaborate Spark. Spark Board è uno schermo di presentazione che funge anche da lavagna digitale e strumento di videoconferenza; al lancio lo schermo è da 55 pollici.

Spark Board dispone di un insieme di funzionalità che arricchiscono l'esperienza

di collaborazione. Riconosce automaticamente i dispositivi Spark-enabled, consentendo di passare senza interruzione da strumenti di collaborazione mobile a quelli fissi e viceversa. Una versione da 70 pollici del dispositivo sarà disponibile più avanti nel corso dell'anno.

«BT One Collaborate Spark aiuta i nostri clienti a creare ambienti digitali produttivi per i loro dipendenti, riducendo al contempo il costo delle chiamate internazionali. Dà agli impiegati la possibilità di collaborare in modo più semplice e intuitivo indipendentemente da dove si trovano o da quali dispositivi utilizzano», ha dichiarato **Andrew Small**, VP Unified communications and collaboration, Customer relationship management and mobility in Global Services di BT.

One Cloud Collaborate Spark aggiunge al già ampio portfolio di servizi di collaborazione BT One uno

strumento di comunicazione e di messaggistica business che può essere ad-hoc, per progetto o per team.

Oltre a consentire di effettuare chiamate esterne agli utenti che non si trovano sulla 'nuvola Spark', One Cloud Collaborate Spark permette ai dipendenti dei clienti di effettuare chiamate, rispondere o trasferire chiamate a chiunque nella directory aziendale.

Le sue funzioni di messaggistica consentono di inviare messaggi direttamente ai contatti o in chat di gruppo, di condividere contenuti o di avviare meeting virtuali con funzionalità audio, web e video conferencing.

«Cisco e BT hanno un proficuo rapporto da oltre 25 anni, e mettono insieme le reciproche competenze per portare l'innovazione negli strumenti di collaborazione cloud-based» ha affermato **Rowan Trollope**, senior VP e Direttore generale IoT e applicazioni di Cisco

# Fortinet e Microsoft insieme per la cloud security

*Microsoft entra a far parte del Fabric-Ready Partner Program di Fortinet e integra avanzate funzionalità di sicurezza nei workload di Microsoft Azure*

di Giuseppe Saccardi

Fortinet, società attiva nelle soluzioni di cybersecurity ad alte prestazioni, ha annunciato un'estensione della collaborazione tecnologica con Microsoft attraverso il suo Fabric-Ready Partner Program e nuove integrazioni per i servizi di sicurezza cloud.

«Fortinet e Microsoft condividono l'impegno comune ad aiutare i clienti a trasferire i loro dati nel cloud in modo sicuro, in modo che le loro strategie di business possano avvantaggiarsi dell'elasticità, della flessibilità e delle prestazioni offerte dai servizi cloud. Accogliamo con piacere Microsoft tra i nostri Fabric-Ready Partner e collaboreremo insieme per garantire funzionalità di sicurezza cloud-scale, automatizzate e adattive, ai nostri clienti globali», ha commentato **John Maddison**, senior vice president of Products & Solutions di Fortinet. Gra-



zie all'estensione dell'alleanza tecnologica tra Fortinet e Microsoft, i clienti enterprise potranno fruire, ha spiegato la società, di una cybersecurity integrata che può condividere informazioni in tempo reale e garantire protezione automatica su workload on-premise e nel cloud. In particolare:

- Microsoft diventa Fabric-Ready Partner di Fortinet: come tale, i clienti Microsoft Azure potranno fruire di funzionalità estese e automatizzate del Fortinet Security Fabric, con un'offerta di cloud

security end-to-end pre-integrata.

- Il web application firewall FortiWeb disponibile nel Security Center di Azure: gli enterprise firewall FortiGate erano già disponibili su ASC. Ora FortiWeb è stato testato su workload Azure per disporre di una maggiore automazione della sicurezza con identificazione analytics-based e protezione multi-layer dalle minacce.
- Il Security Fabric si estende all'architettura di riferimento dell'Enterprise Security

Group: gli enterprise firewall FortiGate sono stati definiti soluzione raccomandata di sicurezza all'interno del modello esteso di enterprise deployment di ECG.

Le soluzioni virtuali del Fortinet Security Fabric - che comprendono gli enterprise firewall FortiGate, FortiAnalyzer per logging centralizzato delle reti, analisi e reporting, FortiMail come gateway sicuro della posta elettronica e i web application firewall FortiWeb - sono già disponibili nel Marketplace di Azure.

## ACCORDI

### **POWERBUILDER 2017 È DISTRIBUITA DA SOFTPI**

Il distributore a valore aggiunto Software Products Italia (Softpi) di Sesto Fiorentino, e uffici a Milano, Roma e Salamanca, ha annunciato la nuova versione di PowerBuilder 2017, la piattaforma per lo sviluppo di applicazioni nata dall'accordo annunciato lo scorso anno tra Appeon, società americana di soluzioni IT e applicazioni di business, di cui Softpi è partner di distribuzione esclusivo in Italia e in Spagna, con la multinazionale tedesca SAP.

Secondo l'accordo, Appeon diventa responsabile della progettazione, della vendita e del supporto di PowerBuilder. La piattaforma, un ambiente di programmazione RAD, è stata creata nel 1991 da Powersoft per poi essere inglobata dal 2010 nell'offerta delle tecnologie SAP. Grazie alla semplicità di utilizzo sono molte le piccole e grandi imprese che utilizzano la piattaforma per sviluppare applicazioni client/server per la piattaforma Microsoft Windows, e con Appeon PowerBuilder 2017 diventa possibile anche per le più avanzate applicazioni cloud e mobile di livello enterprise, grazie alle nuove

soluzioni tecnologiche e al nuovo application server PowerServer integrato. Per quanto riguarda la transizione al nuovo modello Appeon PowerBuilder 2017, si prevede che i progetti dei clienti già attivi beneficeranno dell'aggiornamento sia per l'utilizzo da mobile e cloud, sia per lo sviluppo di test guidati e continue integrazioni.

## ACCORDI

### **LA NETWORK VISIBILITY DI GIGAMON DA EXCLUSIVE NETWORKS**

Exclusive Networks, la divisione dedicata alla cybersecurity di Exclusive Group, ha annunciato una nuova partnership con la società Gigamon che fornisce soluzioni di visibilità e di sicurezza di rete, per la distribuzione nell'area EMEA. Un accordo che fa parte della strategia del vendor per aumentare la presenza nel canale, accelerare le vendite, e raggiungere gli obiettivi di crescita per il 2017/2018 in EMEA.

L'accordo di distribuzione delle soluzioni Gigamon oggi copre 15 Paesi dell'area EMEA, estendendo gli accordi di partnership già stabiliti con Exclusive Networks in Germania, nel Regno Unito, in Francia e Spagna, nei Paesi Nordici, in Medio Oriente, nel Benelux e nei restanti

paesi di lingua tedesca. Nei prossimi mesi dell'anno in corso, gli obiettivi chiave dichiarati da Gigamon riguardano il reclutamento di nuovi rivenditori e il rafforzamento dei servizi tecnici, del marketing e del supporto pre-vendita sia per i clienti esistenti sia per quelli nuovi. **Gerard Alison**, Vice President Gigamon per l'area EMEA, riconosce l'importanza di un partner strategico come Exclusive che dispone di una: «profonda conoscenza dei bisogni delle aziende e una notevole capacità nello sfruttare le dinamiche del mercato per accelerare la crescita e lo sviluppo delle tecnologie disruptive - e aggiunge -. Ci sono inoltre interessanti sinergie con altri vendor specializzati in cybersecurity che appartengono al portfolio Exclusive Networks, molti dei quali fanno parte dell'ecosistema Gigamon, con cui le nostre Security Delivery Platforms and Visibility Fabric possono ottenere ottimi risultati».

## ACCORDI

### **EOS E CADLAND INSIEME PER L'ADDITIVE MANUFACTURING**

Il distributore Cadland, attivo nel settore PLM (Product Lifecycle Management, CAD, CAM, CAE) e sede a San Benedetto

del Tronto (AP), ha annunciato una partnership con la società Eos, specializzata in tecnologie per la stampa 3D (additive manufacturing). L'annuncio è avvenuto nel corso dell'evento, che si è tenuto presso il Palazzo della Luce a Torino, durante il quale Eos in collaborazione con il Politecnico di Torino ha invitato gli addetti del settore industriale per scoprire le ultime novità e il futuro dell'additive manufacturing. La collaborazione tra le due società consentirà a entrambe di sfruttare le sinergie tra i prodotti Eos e Cadland, per offrire ai clienti finali soluzioni complete e semplici da implementare. «Cadland è uno dei principali distributori di software industriali in Italia, con una storia importante e ricca di successi in realtà strategiche per il nostro business» ha dichiarato **Giancarlo Scianatico**, Regional Manager per l'Italia di EOS. «In Italia con i loro sistemi di realtà virtuale per uso industriale sono leader in mercati chiave quali l'automotive e l'aeronautica. Siamo certi che la partnership ci consentirà di valorizzare, verso un numero sempre maggiore di aziende, tutti i benefici dell'Additive Manufacturing, con un ulteriore focus che abbraccia anche l'integrazione e la connettività».