

## IL CLOUD DI ORACLE SI FA STRADA CON COMPUTER GROSS

Grazie alla collaborazione con il distributore a valore nasce in Italia l'Oracle Partner Cloud Evolution Center, primo hub in Europa, per favorire l'adozione e la diffusione di competenze nell'ambito cloud. *a pag. 04*



## LENOVO COINVOLGE IL CANALE PREMIANDO LA SPECIALIZZAZIONE

Il nuovo programma di canale di Lenovo, partito in luglio a livello mondiale, Lenovo Partner Engage Program, segna una svolta tesa a fidelizzare i business partner. La parole chiave è: "specializzazione", come ci spiega Enza Truzzolillo, responsabile del canale in Lenovo Italia, che sarà coadiuvata da Thomas Giudici, nuovo responsabile del canale per la business unit Data Center Group. In una struttura che

tende a semplificare rapporti e incentivi, la specializzazione è un elemento importante per i vertici di Lenovo, che intendono premiarla insieme alla fidelizzazione.

Il programma si basa su un'unica struttura globale a più tier per "accogliere" più partner possibile, grazie anche all'allargamento del mercato, in particolare sul fronte data center.

*a pagina 03*



## NUVIAS ENTRA NEL GLOBAL PARTNER PROGRAM DI NOKIA

Il distributore a valore prende in carico la distribuzione delle soluzioni di telecomunicazione per l'area pan-Emea del brand finlandese. *a pag. 08*



## SOMMARIO

Oracle accelera sul cloud completando l'offerta con lo IaaS

*pag.06*

Eos e Cadland insieme per l'additive manufacturing

*pag.08*

Trend Micro e VMware unite per la sicurezza mobile

*pag.09*

Esprinet distribuisce i droni intelligenti di Xiro

*pag.09*

Vittorio Carosone Regional Sales Manager di Riverbed

*pag.10*

Nuovi incarichi per la divisione strategica di Microsoft

*pag.10*

Thomas Lausten nuovo CEO di Mobotix

*pag.11*

Yamamoto è il nuovo President & CEO di Hitachi Systems CBT

*pag.11*

Sicurezza indoor con le nuove telecamere Mobotix

*pag.11*

Partners Flip  
anno VI - numero 207 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.



# Mission Unhackable

**True Cybersecurity per aziende.**

Solo l'approccio Kaspersky Lab True Cybersecurity combina la facilità d'uso e la HuMachine™ intelligence per proteggere il tuo business da qualsiasi tipo di minaccia.

Maggiori informazioni su [kaspersky.it](https://kaspersky.it)



**Kaspersky®  
Endpoint Security  
for Business**  
Advanced

# Lenovo coinvolge il canale premiando la specializzazione

*Lenovo Partner Engage Program segna una svolta tesa a fidelizzare i business partner. Tre livelli di certificazione, maggiori opportunità di crescita sui due fronti pc e data center*

di Gaetano Di Blasio



Enza Truzzolillo

Se c'è una parola chiave che caratterizza il **nuovo programma di canale** di Lenovo, partito in luglio a livello mondiale, questa è: "specializzazione", come ci spiega **Enza Truzzolillo**, responsabile del canale in Lenovo Italia, che sarà coadiuvata da **Thomas Giudici**, nuovo responsabile del canale per la business unit Data Center Group.

In una struttura che tende a semplificare rapporti e incentivi, la specializzazione è un elemento importante per i vertici di Lenovo, che intendono premiarla insieme alla fidelizzazione.

Il programma si basa su un'unica struttura globale a più tier per "accogliere" più partner possibile, grazie anche all'allargamento del mercato, in particolare sul fronte data center.

I tre livelli di certificazione, Silver, Gold e Platinum si inseriscono all'interno di uno schema di qualificazione semplificato, che, spiegano in Lenovo è stato pensato per offrire mag-

giori remunerazioni. Ogni livello consente di accedere a training di formazione per la forza vendita o tecnica, strumenti di marketing, servizi e supporto.

Un risultato cui si è arrivati ascoltando i partner, spiega Truzzolillo, che evidenzia l'adattabilità della struttura generale alle specifiche specializzazioni dei partner, con programmi dedicati per pc e data center. Ci sono però anche specializzazioni nuove quella per le workstation, cita a esempio la channel manager.

Il partner non viene incasellato esclusivamente in uno solo ambito, né viene categorizzato in modo automatico, ma certamente importanti sono i risultati di business che vengono portati e che dipendono evidentemente dalla conoscenza dei propri mercati. Tale conoscenza viene valorizzata, tanto che in Lenovo hanno previsto anche degli incentivi destinati direttamente alla persona,

commerciale o non.

Si tratta del programma Leap Specialist, che prevede, previa approvazione del titolare dell'azienda, la possibilità di remunerare figure di vendita e prevendita che partecipano ai training di Lenovo. La remunerazione avviene con un programma a punti che danno accesso a risorse varie e finanche premi in denaro.

## Il 94% attraverso il canale

La strategia ribadita da Truzzolillo prevede di coinvolgere sempre più i partner. Già oggi Lenovo è arrivata al 94% di business generato dalla forza vendita indiretta e mira ad alzare tale quota.

Anche per questo, sulla base dei feedback ricevuti dai partner, Lenovo ha semplificato gli schemi eliminando alcuni degli obiettivi e dei livelli e riducendo la complessità degli incentivi, migliorando al contempo gli strumenti e le modali-

tà per ottenere i premi. Il programma nel suo complesso è più coerente e dà una maggiore capacità di previsione e profittabilità, con incentivi dedicati alle attività di business legate ai pc e ai data center che premiano crescita e focalizzazione. Previsti rebates, fondi per lo sviluppo dei business e accesso a risorse personalizzate attraverso un unico portale dedicato. Il portale [Lenovopartner.com](http://Lenovopartner.com), su cui la società ha investito fornisce anche accesso a funzionalità aggiuntive su vendita, prodotti, marketing e formazione, oltre a una live chat per i partner.

«Il nostro settore è più dinamico che mai. L'importanza di una relazione forte tra partner e vendor è fondamentale per fornire soluzioni end-to-end complete e superare le aspettative dei nostri clienti" ha commentato **Marco Andresen**, EMEA Chief Operating Officer e Vice President Channel di Lenovo.

# Il cloud di Oracle si fa strada con Computer Gross

*Grazie alla collaborazione con il distributore a valore nasce in Italia l'Oracle Partner Cloud Evolution Center, primo hub in Europa, per favorire l'adozione e la diffusione di competenze nell'ambito cloud*

di Paola Saccardi

Competere nel mercato attuale richiede capacità di innovazione, efficienza e flessibilità dei processi, caratteristiche che permettono di adattare l'offerta alle mutevoli richieste dei clienti. In pratica un'azienda deve possedere quell'agilità che è possibile soltanto grazie all'utilizzo di nuove tecnologie. Il cloud è in questo senso un abilitatore importante per la digitalizzazione delle aziende e come spiega **Fabio Spoletini**, Country Leader di Oracle Italia: "Il cloud oggi è la risposta per affrontare la trasformazione digitale a tutti i livelli, compreso quello strategico dell'infrastruttura, che consente di realizzare grandi risparmi e rimuovere molti elementi di complessità, in ogni tipo di impresa di qualsiasi settore. Se le aziende europee non adotteranno il cloud non potranno reggere la competizione con quelle americane".

In Italia, secondo dati Assinform, il cloud nel 2016 è cresciuto del 23% mentre secondo Gartner nel 2017 la crescita del mercato cloud a livello globale è in crescita del 18%, pari a 247 miliardi di dollari.

La difficoltà, nel nostro Paese in particolare, spiega sempre il manager, è quella di trovare le competenze necessarie per diffondere l'adozione di questa tecnologia e in questo senso Oracle sta facendo il possibile per superare questa barriera. La società sta continuando a investire per sostenere la trasformazione digitale delle imprese italiane, con risultati positivi che rappresentano una conferma della propria strategia, riportando una crescita a tre cifre del Cloud Oracle indiretto in Italia che rappresenta più del 50% delle



*Fabio Spoletini - Country Leader di Oracle*

revenue totali del cloud. Proprio a sostegno di questa missione Oracle ha di recente presentato un progetto realizzato insieme al distributore a valore Computer Gross: il primo hub in Europa a disposizione del canale, l'Oracle Partner Cloud Evolution Center, un esempio, per una volta, di eccellenza italiana.

**Paolo Castellacci**, Presidente Computer Gross, in occasione della presentazione dell'iniziativa presso la sede di Empoli del distributore, ha dichia-

rato: "Computer Gross sta conseguendo degli ottimi risultati nel mercato e i nostri sforzi sono tesi a un continuo miglioramento dei rapporti con il canale per portare nuovi servizi e soluzioni ai partner. Crediamo fermamente nel cloud e lo dimostra la nostra market share del 75,6% in questo settore. Grazie al nostro data center siamo cresciuti in soluzioni e competenze che mettiamo a disposizione del canale per le attività di cloud pubblico di Oracle. Siamo fermamente convinti che

la proposizione cloud di Oracle rappresenti una grandissima opportunità di crescita e modernizzazione del business per noi e per i business partner. Il canale ormai pensa e si muove nel cloud e proprio per questo motivo abbiamo messo a disposizione di questo progetto spazi dedicati e persone specializzate." La divisione Oracle del distributore conta già una decina di persone e le certificazioni cloud che sta rilasciando sono per numero le prime a livello europeo.

### L'Oracle Partner Cloud Evolution Center

L'esigenza di offrire ai partner le competenze e gli strumenti necessari per avvicinarsi al cloud di Oracle si è concretizzata proprio nel progetto Oracle Partner Cloud Evolution Center.

Computer Gross rappresenta di fatto il 'cloud service hub' che insieme alla collaborazione del team Oracle, formato da per-



*Paolo Castellacci - Presidente di Computer Gross*

sonale ben selezionato e con una lunga esperienza tecnica alle spalle, spiega la società, è in grado di offrire al canale la possibilità di utilizzare tutte le risorse a disposizione per progettare e implementare servizi a valore aggiunto da offrire ai propri clienti. In pratica si tratta di un programma che vuole offrire un supporto completo operando su tutti i fronti: dalla formazione alla realizzazione dei progetti, con un approccio indirizzato anche verso iniziative a lungo termine così come nuove idee e proposte da sviluppare.

In ogni caso il canale d'ora in avanti potrà accedere a una serie di servizi esclusivi e dedicati che includo-

no workshop gratuiti per entrare nel Cloud Oracle, percorsi formativi della Oracle University presso le sedi Computer Gross su Oracle Cloud IaaS e PaaS, il Partner Hub Innovation & Modernization Center e ISV Transformation, luoghi fisici e virtuali, nei quali vengono messe a disposizione risorse, piattaforme e il supporto necessario per realizzare la migrazione al cloud dei clienti. Uno spazio fisico dedicato all'iniziativa è disponibile a Milano mentre altri workspace sono dislocati in altre città sfruttando la presenza locale di Computer Gross.

In più, grazie alla collaborazione con Arcipelago Cloud, la Service Unit del

distributore dedicata ai servizi cloud e data center, è possibile per i partner progettare e implementare soluzioni di cloud ibrido, del tipo 'full managed services', oppure adottare un approccio 'as a

service' a livello di infrastruttura IT attraverso lo 'IaaS Adoption Program' che sostiene la digitalizzazione delle imprese. Si tratta di un passaggio necessario per sfruttare tutte le opportunità del cloud e attraverso l'Oracle Partner Cloud Evolution Center sarà sviluppato un programma per favorirne l'adozione.

L'impegno congiunto di Oracle e Computer Gross rappresenta dunque un passo concreto e importante verso il trasferimento delle competenze necessarie per accelerare l'adozione di servizi cloud che possono rappresentare una svolta per la trasformazione digitale delle aziende italiane.

# Oracle accelera sul cloud completando l'offerta con lo IaaS

*Crescita a tre cifre di Oracle Italia sul SaaS con molti nuovi clienti e oltre 500mila utenti business attivi. In Europa nuovi data center per l'offerta IaaS*

di Gaetano Di Blasio

Analisti, investitori, clienti. L'ecosistema di Oracle premia le strategie della società che punta diretta verso il cloud, perché questo non è una scelta, ma un'ineluttabile punto di arrivo. **Fabio Spoletini**, country manager italiano di Oracle è tranchant: «Non è questione di se ma di quando si passa al cloud e molti nostri clienti, di cui tanti nuovi, stanno decidendo di farlo prima possibile». L'Oracle Machine annunciata lo scorso anno sta traghettando molti, ma l'esigenza consolidata sembrerebbe inarrestabile, tanto da lasciare poco tempo all'approccio hybrid. Una tendenza che Oracle ha misurato anche nella recente ricer-

ca "Finance and HR: The Cloud's New Power Partnership" (realizzata con MIT Technology Review coinvolgendo circa 700 executive), che dimostra i vantaggi di un ambiente cloud unificato, specificatamente nella collaborazione tra il finance e le risorse umane, con il vantaggio di gestire al meglio il percorso di continuo cambiamento aziendale. Altra ragione per correre verso il cloud riguarda la pressione competitiva, perché le imprese non possono competere, sviluppando tutto in casa, con le startup che nascono in cloud e che adottano approcci collaborativi innovativi.

Proprio sul fronte delle funzioni aziendali, con il marketing in testa, si sviluppa la ricorso al cloud e si concreta il successo di Oracle. «In Italia stiamo crescendo molto, conquistando nuovi clienti che non sono early adopter

ma imprese che portano in cloud processi mission critical», afferma **Giovanni Ravasio**, Country Leader Applications di Oracle Italia, evidenziando anche che ben 175 partner hanno certificato più di 600 persone su Oracle Cloud. Spoletini riporta i dati Assinform, che nel cloud conta in parte anche l'outsourcing, la quale parla di una crescita pari al 23%, a fronte di un mercato globale che (su ben altri numeri – ndr), sale del 18%, secondo Gartner.

## Un'offerta cloud pubblica end to end

Poiché ciascuno si trova in una propria situazione di partenza, il percorso verso il cloud sarà differente, ma, sempre a detta del country manager di Oracle, il punto di arrivo sarà il cloud pubblico, perché «si devono accettare le regole del cloud



*Fabio Spoletini - Country Leader di Oracle*

e adottare un approccio "vanilla", evitando le personalizzazioni e, piuttosto, adattando il business alle soluzioni in cloud per sfruttarne al massimo le caratteristiche e lasciare completamente al fornitore l'onere della gestione degli aggiornamenti».

La sfida nel mantenere i clienti dovrà affrontarla il vendor, che si troverà a competere in un mercato sempre più globale, ma

sarà bene ricordare un'altra regola del cloud e controllare con attenzione i contratti per evitare situazioni di sostanziali lock-in.

L'offerta cloud di Oracle si è ulteriormente arricchita con l'arrivo della componente IaaS, che si aggiunge al Data as a Service, al Software as a Service e al Platform as a Service, arrivando così a completare un portfolio di servizi cloud end to end, spiega **Emanuele Ratti**, Country Leader Cloud Infrastructure.

Questi sottolinea anche che Oracle «ha una completezza di modelli unica, che consente di muoversi verso il cloud "con i propri ritmi". Lo scopo comune è sempre quello di rimuove-



*Paolo Castellacci - Presidente di Computr Gross*

re la complessità, favorire l'agilità e l'integrazione fra sistemi, liberare risorse da dedicare all'innovazione e alla creazione sempre più rapida di nuove applicazioni e servizi». Sottolineando l'ingresso di Oracle in molti quadranti di Gartner relativi al cloud, in cui mancava (per esempio Mobile Application Development, all'Enterprise Application Integration as a Service), Spoletini aggiunge: «Questa visione è riconosciuta dal mercato, come dimostrano i dati dell'ultimo anno fiscale, concluso il 31 maggio 2017, che vedono una crescita supe-



*Paolo Castellacci - Presidente di Computr Gross*

riore al 60%, mentre in Italia è stata a tre cifre negli ultimi dodici mesi». Tutto questo a fronte d'importanti investimenti, compresa l'apertura di vari data center di ultima generazione ad alta affidabilità "incrociata" (ogni polo è composto da 3 data center posti a distanza di una trentina di chilometri). Ce ne sono in Olanda, Regno Unito e, i più nuovi operativi dal prossimo ottobre, in Germania.

### **Oracle e l'impegno in Italia**

Diverse le realizzazioni i con le imprese, tra cui Ravasio cita i casi di Siram,

Illy Caffè e alcune aziende del gruppo Ferrovie dello Stato quali Thello e Serfer. Si tratta di soluzioni innovative, in cui si sperimenta il cloud per accrescere la customer experience o si sfruttano le capacità delle soluzioni Oracle cloud in ambito Digital Marketing e Human Capital Management e nell'ERP o l'Enterprise Performance Management.

Lodevole, inoltre, il progetto con il Talent Garden, guidato da Ratti per promuovere l'open innovation e creare "contaminazioni" proficue con le startup. A questo si aggiungono anche i progetti di alternanza scuola-lavoro in alcuni istituti superiori.

# Nuvias entra nel Global Partner Program di Nokia

**N**uvias, distributore a valore (VAD) specializzato in soluzioni IT innovative, è stato selezionato da Nokia come primo distributore per l'area pan-Emea e ha già iniziato la distribuzione dell'intera gamma di soluzioni del vendor in tutta la regione.

Una collaborazione che segna un passo avanti nella differenziazione delle strategie di go-to-market di Nokia, estendendo i partner di canale e la distribuzione a valore, con l'obiettivo di ampliare la presenza del brand nel settore Enterprise e nel mid-market nell'intera regione EMEA.

Nell'attuale fase iniziale, l'attività di Nuvias si sta

concentrando sulle soluzioni d'integrazione hardware e software di IP routing e di optical transport networks, sulle infrastrutture di connettività delle reti in fibra ottica per edifici/campus, sugli open standard del DDI management software e sul software defined networking (Nuage).

**Paul Eccleston**, CEO di Nuvias Group Paul Eccleston, CEO di Nuvias

Nokia è ben posizionata per supportare i service provider, gli enti della Pubblica Amministrazione e le grandi organizzazioni, nel fornire le comunicazioni con tecnologia 5G, il Cloud e l'Internet of Things. Le soluzioni di Nokia soddisfa-

no i requisiti di qualunque carrier/telco, sono scalabili per soddisfare gli ambienti XLE più esigenti, e offrono ai partner la possibilità di sviluppare i propri servizi globali sui diversi prodotti. Dave Parker, VP di Strategic Partners, di Nokia, ha commentato: "Siamo entusiasti di questa scelta e di poter collaborare con un'ampia rete di rivenditori specializzati nelle soluzioni di comunicazione e networking in Emea. In particolare, ci ha colpito l'ampio portfolio di servizi a valore offerto dal gruppo Nuvias, che oggi è in grado di assicurare una soluzione completa e altamente professionale, con specializzati team di ven-

dite, marketing e supporto tecnico, oltre a offrire una copertura commerciale all'intera regione. La tipologia di distributore che Nuvias sta realizzando a livello internazionale si sposa perfettamente con i nostri progetti di crescita".

Paul Eccleston, CEO di Nuvias Group, ha dichiarato: «Nokia mantiene una posizione unica nei servizi di un mondo 'sempre connesso', con prodotti eccezionali, e siamo entusiasti di poter supportare il loro sviluppo e la loro crescita in tutta la regione EMEA, lavorando con il nostro canale per incrementare le vendite nel mercato Enterprise e nel mid-market».

## 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 indu-

striali 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 questa 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». Dall'altra parte, Roberto Ruggeri, AD di Cadland, ha dichiarato: «Dalla nostra sede di San Benedetto del Tronto abbiamo portato le nostre soluzioni tecnologiche innovative in tutta Italia e, in alcuni casi, anche all'estero. Questa partnership ci aiuterà a proporre ai nostri clienti, anche grandi nomi del Made in Italy, soluzioni performanti e processi produttivi più semplici, per aiutarli a fare un ulteriore passo verso il futuro».

## TREND MICRO E VMWARE UNITE PER LA SICUREZZA MOBILE

La partnership ha l'obiettivo di accelerare l'accesso dei clienti alle informazioni sulle minacce e sui dispositivi tramite un'unica console. In pratica, grazie alla comunicazione tra le soluzioni VMware e Trend Micro, alle aziende si offre la possibilità di proteggere i propri dati dalle minacce mobile in maniera più efficiente attraverso l'applicazione delle norme e della conformità e la condivisione delle informazioni sulla sicurezza del dispositivo.

Trend Micro Mobile Security for Enterprise mette ad esempio in sicurezza il dispositivo e protegge i dati, cosa che permette alla forza lavoro, evidenzia l'azienda, di essere più efficiente.

Mobile Security for Enterprise identifica sotto questo

aspetto i dispositivi non protetti, indica i dispositivi compromessi e interviene immediatamente applicando le policy per la compliance. Basandosi sui dati raccolti e sulla threat intelligence della Smart Protection Network Trend Micro, l'amministratore può poi creare policy e regole di compliance all'interno di VMware Workspace ONE e VMware AirWatch.

Le policy possono essere successivamente assegnate a uno o più dispositivi. Tutti i dati relativi alle minacce o alle violazioni vengono anche comunicate a VMware AirWatch e sono incluse nella dashboard relativa alla sicurezza.

L'accordo fa seguito all'impegno di Trend Micro per la sicurezza dei sistemi SAP e si inquadra nel contesto più ampio di una sicurezza end to end sia dei dispositivi che delle applicazioni



## Esprinet distribuisce i droni intelligenti di Xiro

ACCORDI

Il distributore Esprinet ha concluso un accordo per la distribuzione sul mercato dell'intera gamma dei droni Xiro, il brand di Shenzhen Zero Technologies, nato dall'unione di Shenzhen Rapoo Technology Co. Ltd. e Zero UAV (Beijing) Intelligence Technology Co. Ltd, che rappresenta uno tra i principali brand di droni nel mondo focalizzato in particolare sullo sviluppo e la produzione di droni intelligenti di consumo.

L'accordo con Esprinet consente ora a Xiro di avvantaggiarsi della rete di 40 mila rivenditori del distri-

butore presenti sul territorio oltre che ad attività di marketing personalizzate, visibilità attraverso il sito web e nei Cash&Carry, una rete di vendita dedicata e soluzioni innovative di category management.

Xiro è una società che continua a investire in ricerca e sviluppo per la produzione di droni intelligenti di consumo e dopo il successo della serie Xplorer, ora si è dedicata a creare una tecnologia migliore, più compatta e accessibile a tutti, come per esempio il drone Xplorer Mini, il selfie drone compatto, pieghevole e

semplice da usare.

«Siamo lieti che Xiro abbia scelto di affidarsi ad Esprinet per la distribuzione dei propri droni e rafforzare la propria posizione in Italia. Questa partnership rappresenta un'importante opportunità per Esprinet, per ribadire il nostro ruolo di distributore di riferimento per tutti gli ambiti dell'elettronica di consumo», ha commentato **Giovanni Testa**, Business Operations Manager di Esprinet Italia.

**Bob Blankert**, direttore commerciale EMEA di Xiro ritiene che il mercato italiano offra grandi poten-

zialità di vendita per i droni di consumo: «In particolare, vogliamo aumentare ulteriormente la visibilità del nostro marchio e incrementare costantemente le vendite. Per questo siamo contenti di esserci affidati a un distributore dalle capacità di Esprinet, con il quali possiamo sicuramente attuare i nostri piani di espansione nel mercato italiano e lanciare congiuntamente nuovi canali di distribuzione». Ready Informatica sta reclutando partner di canale Flexible IT per l'Italia proponendo webinar, seminari e training di certificazione.

## TURNOVER

### VITTORIO CAROSONE REGIONAL SALES MANAGER DI RIVERBED

Carosone è responsabile delle vendite e delle strategie di go-to-market di Riverbed sul territorio, che includono lo sviluppo di nuove attività, l'ulteriore fidelizzazione dei clienti e la creazione di opportunità di business con i principali. Riporta a Gilles Azoulay, Regional Vice President per il Sud Europa (Francia, Italia, Spagna e Portogallo) di Riverbed.

Carosone ha un'esperienza di oltre 20 anni nel mondo delle soluzioni IT Enterprise dedicate ad aziende di grandi e medie dimensioni, con una conoscenza consolidata di numerosi settori industriali, tra cui quello dei servizi finanziari, del retail e del comparto assicurativo. Prima del suo ingresso in Riverbed, è stato responsabile delle vendite dirette e indirette in CA Technologies e ha ricoperto posizioni di sales management in Italia per Software AG, TIBCO Software e Dell EMC. «Riverbed è impegnata nella



fornitura di soluzioni architettoniche che risolvano la complessità di applicazioni, service delivery e visibilità a favore della migliore esperienza possibile per gli utenti dei nostri clienti, durante la loro trasformazione digitale. Lavorerò con i Regional Team e con l'ecosistema di partner per accelerare le opportunità di crescita comuni, supportando le imprese a modernizzare le proprie architetture, guidando il successo collettivo sul mercato in un ambiente orientato al cloud, mobile-centric e con logiche di omnicanalità sempre più spinte», ha commentato **Vittorio Carosone**, Regional Sales Director per l'Italia.

## TURNOVER

### NUOVI INCARICHI PER LA DIVISIONE STRATEGICA DI MICROSOFT

Microsoft continua il suo impegno rivolto a sostenere lo sviluppo digitale delle aziende italiane attraverso la rete di relazioni con i partner e a tale scopo ha creato la nuova divisione strategica One Commercial Partner. Alla guida di questa nuova struttura è stato nominato **Fabio Santini**, il quale, oltre alla responsabilità del team One Commercial Partner, avrà anche il compito di seguire



Fabio Santini - Microsoft

la nuova divisione Small, Medium and Corporate, a diretto riporto dell'Amministratore Delegato, **Carlo Purassanta**, con l'obiettivo di accelerare la crescita nel cloud del tessuto imprenditoriale italiano.

Fabio Santini vanta un'esperienza di 15 anni in Microsoft, dove dal 2014 ha ricoperto il ruolo di responsabile della Divisione Developer Experience and Evangelism. In precedenza è stato Direttore della Divisione Server & Tools (oggi Cloud & Enterprise) e ha fatto parte della Divisione Enterprise e Partner nel ruolo di Business Productivity Sales Manager. Prima ancora ha guidato il team Partner Technology Advisor e Partner Strategy and Program all'interno della Divisione Piccola e Media Impresa e Partner.

Alla guida della struttura Enterprise Commercial è stato incaricato **Vincenzo Esposito**, entrato in Microsoft Italia nel 2013 con il ruolo di Direttore della



Vincenzo Esposito - Microsoft

Divisione Piccola e Media Impresa e Partner, che ha maturato in precedenza un'esperienza di 11 anni in Dell a supervisione di importanti aree di business in Italia e in Europa.

Altre nuove cariche riguardano invece il Leadership Team con l'ingresso di **Annamaria Bottero**, direttore della nuova divisione Customer Success con l'obiettivo di accelerare i progetti di adozione delle soluzioni cloud di Microsoft e **Massimiliano Ortalli**, direttore del team di vendita specializzata Specialist Team Unit, che comprende il mondo applicativo di Dynamics, le soluzioni cloud di Microsoft Azure, il Modern Workplace di Office365 e le soluzioni di Data e Artificial Intelligence. In Microsoft dal 2005, la Bottero ha precedentemente ricoperto il ruolo di Direttore Canale e Partner, curando l'evoluzione dell'ecosistema attraverso le opportunità offerte dal cloud computing e facendo

crescere l'adozione delle soluzioni Microsoft attraverso le soluzioni dei partner distribuiti sul nostro territorio. Massimiliano Ortalli ha guidato la divisione vendite per le medie imprese e in precedenza ha avuto la responsabilità della divisione Dynamics in Italia e ricoperto il ruolo di Direttore dell'area Partner di Microsoft.

## TURNOVER

### **THOMAS LAUSTEN NUOVO CEO DI MOBOTIX**

Thomas Lausten è entrato a far parte del Consiglio di Amministrazione Mobotix in qualità di CEO, finora composto dal Dott. Oliver Gabel (CTO), Dott. Tristan Haage (CSO) e Klaus Kiener (CFO). In una seduta del 27 marzo 2017, il Consiglio di Sorveglianza ha nominato Thomas Lausten nuovo Amministratore delegato dell'azienda. Mobotix è un'azienda produttrice di soluzioni video IP made in Germany. Tra i campi d'impiego dei suoi prodotti vi sono le applicazioni che richiedono un alto livello di sicu-



rezza come ad esempio carceri, aeroporti o stadi di qualsiasi dimensione, in quanto. Lausten è un manager che ha maturato esperienza sia in materia di multinazionali, sia di medie imprese. Ha infatti lavorato presso Siemens come Direttore globale delle vendite e presso ADI Global Distribution, come Direttore generale, era responsabile della regione nordica. Negli ultimi anni Lausten ha contribuito al successo di Milestone Systems in qualità di Vice presidente EMEA. Il nuovo CEO conosce già Mobotix grazie alle attività svolte sino ad ora.

## TURNOVER

### **YAMAMOTO È IL NUOVO PRESIDENT & CEO DI HITACHI SYSTEMS CBT**

Hitachi Systems CBT ha annunciato la nomina di Kazuyuki Yamamoto come President & CEO di Hitachi Systems CBT, il System Integrator parte di Hitachi Systems attivo nell'ambito dei servizi IT per le medie e grandi imprese, private



e pubbliche, che hanno la necessità di implementare le proprie infrastrutture informatiche.

Yamamoto, nel Gruppo Hitachi dal 1979, ha una profonda esperienza e conoscenza dell'azienda avendo ricoperto nel corso degli anni differenti ruoli manageriali. È stato infatti impegnato per 35 anni in Hitachi High-Technologies Corporation (11 dei quali dedicati allo sviluppo del mercato tedesco in Hitachi High-Technologies Europe GmbH), successivamente in Hitachi Systems e nel 2015 è stato nominato Chief Executive of CBT Group & Managing Director of Hitachi Systems CBT. Yamamoto avrà il compito di rafforzare le relazioni con la casa madre e accelerare i processi di innovazione. In particolare, si occuperà di fare da ponte tra Hitachi Systems e Hitachi Systems CBT per portare rapidamente le soluzioni e le tecnologie innovative sviluppate in Giappone nel nostro paese, a supporto delle aziende e della società italiana.

## TECNOLOGIE

### **SICUREZZA INDOOR CON LE NUOVE TELECAMERE MOBOTIX**

Mobotix, azienda con sede in Germania che sviluppa e propone telecamere IP

per campi d'impiego che richiedono un alto livello di sicurezza come ad esempio aeroporti o stadi di qualsiasi dimensione, e presente sul territorio nazionale sotto la guida di **Alberto Vasta**, Business Development Manager per Italia e Malta, ha annunciato la disponibilità di nuove telecamere indoor di qualità business.

I nuovi modelli indoor c26, i26, p26 e v26 completano, ha osservato l'azienda, la sua linea di telecamere di ampia accettazione dal mercato Mx6. Un aspetto saliente, ha evidenziato l'azienda, è costituito dall'adozione di un processore dotato di prestazioni elevate che consente di avere fino al doppio delle immagini al secondo e in alta risoluzione. I dati video in uscita sono disponibili simultaneamente nei tre formati MxPEG, MJPEG e H.264 e in diverse risoluzioni. Disponibile sulle telecamere anche la funzionalità RTSP/Multicast e la possibilità di accesso alle stesse da parte di più utenti senza dover subire un calo delle prestazioni. Tutti i modelli dispongono di serie di un rilevamento del movimento intelligente integrato direttamente nella telecamera e prevedono la possibilità di ampliarne le applicazioni software.