

ALL'UNIVERSITÀ PEGASO LA FORMAZIONE VIAGGIA SU D-LINK

L'Università Telematica Pegaso si è affidata a D-Link per la creazione della propria infrastruttura di rete e erogare programmi scolastici all'avanguardia.

a pag. 03



TECH DATA SPINGE IL CANALE VERSO IL FUTURO DELL'ICT

Ecosistema e formazione per affrontare tecnologie e servizi di nuova generazione e aumentare i margini. Speranze, entusiasmi e timori al Channel Summit 2017 di Tech Data.

L'intervento di Vincenzo Baggio, vice presidente e managing director di Tech Data Italia, ha aperto il convegno senza troppi mezzi termini: «Mi dicono che "strabico" è bello. Forse non bello, ma certamente necessario», afferma, dove strabico significa guardare "lateralmente"



per estendere il proprio business alle nuove tecnologie. Baggio ha anche evidenziato i vantaggi dello stabilire una relazione di lungo termine con Tech Data: «Affrontiamo insieme a voi le sfide delle nuove tecnologie ed essendo un distributore globale con unico sistema operativo e un modello operativo molto collaborativo riusciamo a cogliere in anticipo i cambiamenti e le esigenze dei nostri clienti».

a pagina 04

L'INNOVAZIONE GREEN ARRIVA ALLO SMAU DI MILANO

L'appuntamento milanese della manifestazione dedicata all'innovazione tecnologica propone quest'anno le innovative soluzioni a supporto della green economy di alcune aziende e startup. a pag. 09



SOMMARIO

Motorola Solutions svela il futuro della comunicazione radio pag.06

Lenovo rafforza la collaborazione con Brevi pag.07

Net Surfing CERCA nuovi partner pag.07

Attiva Evolution amplia l'offerta con ZTE Corporation pag.08

Da Allnet.Italia la Unified Communication di StarLeaf pag.08

Nuove nomine nella direzione Sales di Tech Data pag.10

Massimo Mazzocchini alla guida di Nokia in Italia pag.10

A Marzio Gobbato la gestione del Sud Europa di OKI pag.10

Da Cybonet una soluzione ideata per la sicurezza delle PMI pag.11

Da Retail Pro un software di visual analytics per il retail pag.11

Partners Flip
anno VI - numero 209 settimanale

Direttore responsabile: Gaetano Di Blasio

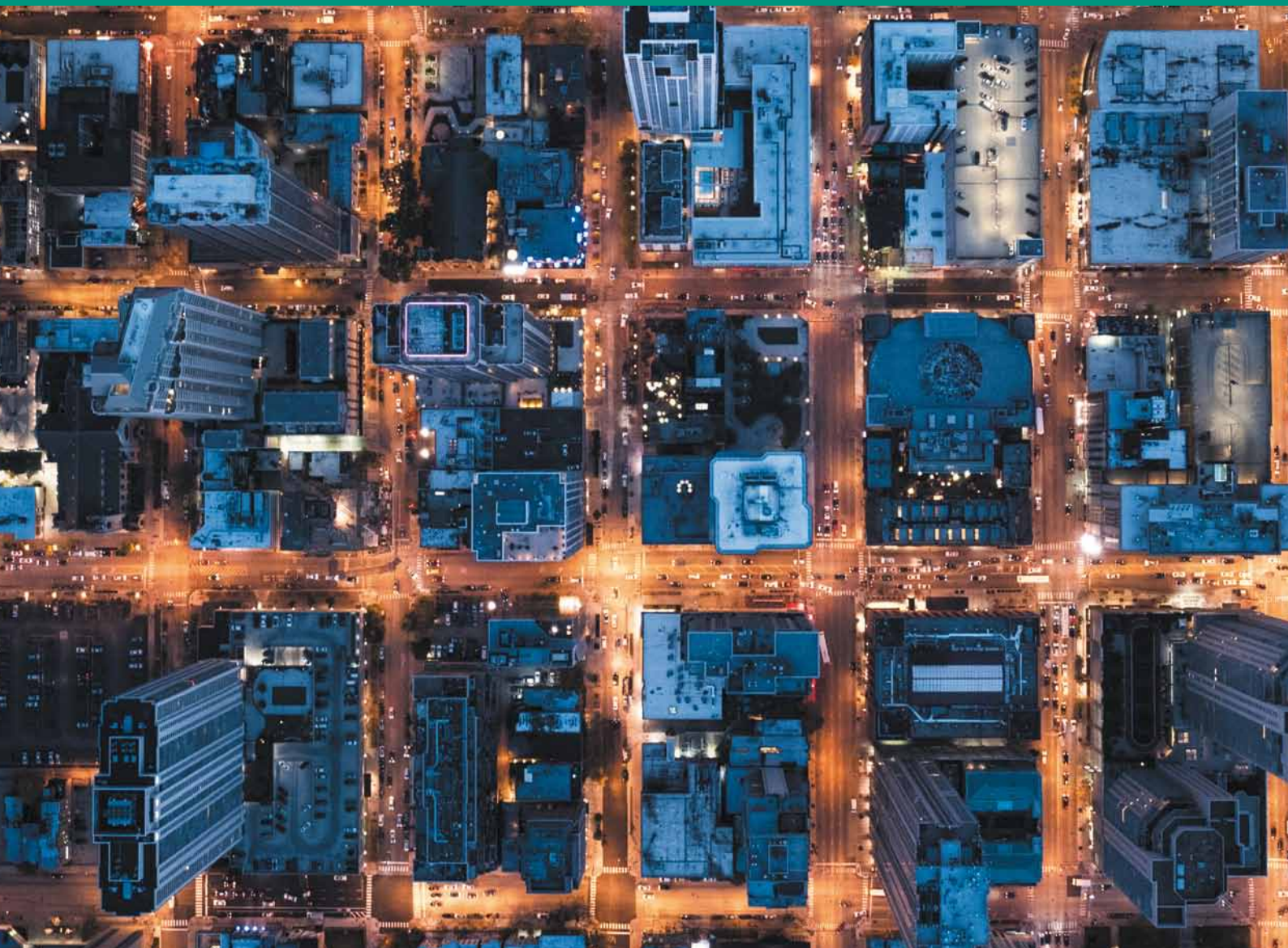
In redazione: Giuseppe Saccardi, Paola Saccardi, Edmondo Espa, Camillo Lucariello.

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



Kaspersky®
Endpoint Security
for Business

Advanced

All'Università Pegaso la formazione viaggia su D-Link

L'Università Telematica Pegaso si è affidata a D-Link per la creazione della propria infrastruttura di rete e erogare programmi scolastici all'avanguardia

di Giuseppe Saccardi

D-Link è un'azienda attiva da oltre 30 anni nel settore della tecnologia wireless e per il networking, con soluzioni adatte sia ai privati sia alle aziende. Da qualche anno il mercato del networking, suo primario campo di attività, è cresciuto in modo esponenziale perché la creazione di un'infrastruttura di rete affidabile, in grado di sostenere crescenti carichi di lavoro, è un prerequisito per perseguire la rivoluzione digitale che, anche se con qualche chiaroscuro, è in atto in Italia.

Il Digital Economy and Social Index 2017, elaborato dalla Commissione Europea, certifica ad esempio che il nostro Paese, seppur con un certo ritardo rispetto ad altri stati europei, sta migliorando dal punto di vista della disponibilità della connessione internet a banda larga, della popolazione connessa e anche dal punto di vista dell'integrazione delle tecnologie.

Tuttavia, non nasconde D-Link, si deve ancora lavorare sulla qualità delle competenze online e sulle attività business che si svolgono in Internet.

La creazione dell'infrastruttura di rete (interna e pubblica) si prospetta quindi come un passaggio indispensabile e propedeutico allo sviluppo di servizi quali l'e-commerce, lo smart working e l'industria 4.0. Il cambiamento deve però partire dalla formazione scolastica. È da essa che escono i lavoratori che dovranno contribuire a completare la trasformazione digitale del paese e proiettarlo nel futuro.

Quello che si sta vivendo, evidenzia **Stefano Nordio**, vice president di D-Link Europe, è quindi un momento storico particolare per la scuola e l'università. Si parla di docenti, investimenti, incentivi e modalità di accesso, ma spesso ci si dimentica che la for-

mazione dovrebbe servire a formare i cittadini e i lavoratori del domani, per rispondere alle esigenze del futuro. La domanda però è: a che punto siamo?

Dalla teoria alla pratica con Pegaso

Un esempio di come, con il supporto di un partner tecnologico adeguato si possa innovare il modo di insegnare, è offerto dall'Università Telematica Pegaso.

L'Università ha acquistato un nuovo edificio presso il centro Direzionale di Napoli che ospiterà gran parte degli uffici prima dislocati in varie parti della città. Pegaso ha adottato prodotti di D-Link in ambito networking per tutte le sedi medio-grandi) come la serie di Switch xStack



D-Link DXS-3600-32S



Stefano Nordio - vice president di D-Link Europe

Gigabit L2+ Stackable Managed DGS-3420 oppure la serie di Switch DXS-3600 Top of Rack 10 Gigabit Managed che possono fungere da dispositivi per il livello di accesso dipartimentale o come aggregatori per realizzare una rete a più livelli per convogliare ad alta velocità il traffico di dorsale verso server centralizzati.

«Ci siamo affidati a D-Link perché l'azienda dispone di varie soluzioni di alta gamma scalabili adatte alle nostre esigenze, ma soprattutto perché il team D-Link italiano è formato da professionisti competenti oltre che attivi in prima persona nel supportare gli IT Manager e i sistemisti; sviluppare e configurare l'infrastruttura di rete è più facile quando si lavora con partner come D-Link», ha dichiarato **Michele D'Alessio**, Responsabile Hardware dell'Università Telematica Pegaso.

TECH DATA SPINGE IL CANALE VERSO IL FUTURO DELL'ICT

Ecosistema e formazione per affrontare tecnologie e servizi di nuova generazione e aumentare i margini. Speranze, entusiasmi e timori al Channel Summit 2017 di Tech Data

di Gaetano Di Blasio

L'informatica tradizionale sta inesorabilmente calando e chi non vuole accettarlo presto o tardi si brucerà. **Vincenzo Baggio**, vice presidente e managing director di Tech Data Italia, apre il Channel Summit 2017 senza troppi mezzi termini: «Mi dicono che "strabico" è bello. Forse non bello, ma certamente necessario», afferma, dove strabico significa guardare "lateralmente" per estendere il proprio business alle nuove tecnologie.

Il mercato a volume non scompare, ma il data center assume caratteristiche e sostanze diverse in uno scenario IT che vede modificare gli equilibri, aumentando il peso della periferia e il ruolo dei servizi. Digital transformation, IoT, cloud service sono gli ambiti in cui ha investito la nuova Tech Data e i partecipanti al summit hanno certamente apprezzato. Formazione per accrescere

le competenze e supporto per creare alleanze o anche solo collaborazioni temporanee sono gli ingredienti che Tech Data mette a disposizione per favorire la creazione di un ecosistema a beneficio di tutti.

Baggio evidenzia i vantaggi dello stabilire una relazione di lungo termine con Tech Data: «Affrontiamo insieme a voi le sfide delle nuove tecnologie ed essendo un distributore globale con unico sistema operativo e un modello operativo molto collaborativo riusciamo a cogliere in anticipo i cambiamenti e le esigenze dei nostri clienti».

Il rischio della safety car

Riccardo Nobili, Azlan director di Tech Data Italia, spiega l'importanza delle nuove tecnologie partendo dal modello dell'Emilia Romagna (non a caso l'evento si svolge a Rimini), sottolineando che elemento principe per il successo di

questa regione è il valore dei servizi.

Regione che, ricorda il responsabile di Azlan, è anche terra di motori: «Le nuove tecnologie sono una discontinuità, così come lo è la pioggia che cade all'improvviso su un gran premio di Formula 1. I piloti più bravi, le auto meglio progettate potranno trarne vantaggi. Se facciamo entrare la safety car, certamente eliminiamo il rischio, ma al contempo azzeriamo il gap tra i concorrenti».

Con questa metafora, Nobili pone l'accento sulla reazione che si può avere di fronte a una trasformazione del mercato.

Il successo, si deve mantenere nel tempo riuscendo a cogliere i cambiamenti, sfruttando le "discontinuità". «Il mercato ICT in Italia è di 6 miliardi e 300 milioni di euro, stabile rispetto a un anno fa. Le nuove tecnologie sono la discontinuità che ci offre una possibilità

di crescita», afferma Nobili, mettendo in guardia chi è troppo conservativo o timoroso.

Tech Data, continua il dirigente, ha investito nelle nuove tecnologie e competenze per permettere ai partner di attrezzarsi e "gareggiare" sfruttando i nuovi trend tecnologici e le richieste del mercato.

Gli applausi dei vendor presenti manifestano l'urgenza nello spingere le nuove tecnologie. Loro si sentono pronti, ma il canale un po' meno. Lo stesso Nobili si confida che il mercato delle nuove tecnologie cresce in fretta, ma rappresenta una percentuale ridotta del totale e, come sempre, l'Italia non eccelle in pionieri. Uno dei problemi riguarda le competenze, da qui l'impegno di Tech Data, ma una cosa è la formazione, altra è favorire le alleanze.

Un mercato che per i partner di Tech Data è già partito



Vincenzo Baggio apre il convegno di Tech Data

Da sinistra a destra:
Andrea Massari, Riccardo Nobili
e Vincenzo Baggio di Tech Data



La paura che un alleato possa tradire la partnership per rubare un cliente è alta e rappresenta uno dei freni principali, come ci confermano le chiacchierate con alcuni dei partner presenti a Rimini, che vorrebbero il distributore farsi garante delle alleanze. Ma questo non appare possibile, almeno non fino in fondo, teme **Andrea Massari**, Business Unit Director Next Generation Tech & Dell-Emc di Tech Data Italia, fosse solo per la varietà di casistiche che si potrebbero creare.

D'altronde, non tutti ritengono utile un advisor: «Quando c'è fiducia, per una partnership basta una stretta di mano. Tanto non c'è contratto che un legale non riesca a invalidare», afferma Sandro Graif, amministratore delegato di Sidera, azienda di Bolzano, da oltre 25 anni specialista di soluzioni avanzate.

È il business che guida. Ancora Graif commenta: «La formazione tecnica siamo costretti a farla quotidianamente e se ci dovesse

manca una competenza possiamo sempre comprarla. Il cliente, però, non è interessato alla tecnologia ma al risultato e come system integrator dobbiamo fargli capire dove porta la trasformazione».

Quando si genera un risultato e l'imprenditore capisce che la tecnologia può risolvergli tanti problemi e garantirgli vantaggi, reagisce come un bambino davanti a un gioco di magia e "impazzisce", volendo subito sviluppare nuovi progetti, tanto che occorre frenarlo» spiega l'ad di Sidera.

Chi è più sicuro delle proprie competenze è già partito da tempo e, nel complesso, il mercato delle nuove tecnologie è più maturo di quanto sembri. Soprattutto l'IoT, ma non si deve chiamare così, perché "IoT" è un termine tecnologico che fa riferimento al vecchio mondo IT, evidenzia Nobili. Anche il linguaggio deve cambiare, perché ambiti diversi rischiano di non capirsi e, in particolare, perché nelle

piccole e medie imprese, caratterizzanti il tessuto economico italiano, l'interlocutore è l'imprenditore, spiega Michele Dalmazzone, Collaboration & Industry IoT Leader di Cisco.

Tech Data e il data center che cambia

Come accennato, non tutti i partner presenti al Tech Data Channel Summit avvertono il bisogno di grandi alleanze, ma il supporto di un ecosistema e la solidità di un distributore che possa fornire contatti e competenze è una necessità sentita da molti.

Serve aiuto nell'approccio business con i clienti. Serve aiuto per trovare un partner che colmi una conoscenza.

Le opportunità di una collaborazione, per esempio, attraggono Startit, una piccola realtà che ha sviluppato tecnologie all'avanguardia versatili, adattabili a più applicazioni. Mentre Digiway metterebbe volentieri le proprie competenze a disposizione di altri partner, ma cercando garanzia

presso il distributore.

A tutti, comunque, occorrono le tecnologie avanzate dei vendor che lavorano con Tech Data, i principali dei quali hanno sponsorizzato l'evento, illustrando le tendenze in atto e le soluzioni che sono pronte per essere tradotte in progetti concreti.

Il supporto formativo di Tech Data gioca qui un ruolo importante, per affrontare tecnologie come l'artificial intelligence e il cognitive computing, andando oltre gli analytics.

Per illustrare le potenzialità delle diverse tecnologie si alternano sul palco gli esponenti di Cisco, Dell Emc, Epson, HPE, IBM, Intel, Kaspersky, Lenovo, Microsoft, Red Hat, RSA, Veritas, tutti sponsor dell'evento elencati in ordine alfabetico.

La tavola rotonda finale sulla cyber security chiude la giornata sul tema lieto della GDPR, sicuro elemento di spinta per il mercato della sicurezza, rimandando ai One to One prenotati per la mattina successiva.

Motorola Solutions svela il futuro della comunicazione radio

Le reti radio per le forze di sicurezza e dell'ordine stanno evolvendo, allargando gli ambiti di utilizzo, ma occorre mantenere affidabilità ed efficienza. Wave Cloud è la recente novità che anticipa il passaggio al broadband

di Gaetano Di Blasio



Sirio Magliocco,
AD di Motorola

Dal 1928 all'avanguardia, Motorola Solutions prepara gli standard e le tecnologie di comunicazione del futuro per le applicazioni mission critical, dalle reti della polizia a quelle degli impianti industriali, dalla gestione di grandi eventi, come i concerti di Springsteen o l'installazione di Christo sul lago di Iseo all'emergenza terremoto ad Amatrice, solo per citare alcuni dei più recenti successi in Italia. In contesti come questi è necessario poter contare su sistemi di che siano affidabili sia per la robustezza dei terminali sia relativamente alla continuità ed efficacia della connessione e della comunicazione. Caratteristiche che non appartengono, oggi, alle reti cellulari.

Basti pensare, spiega **Sirio Magliocco**, AD di Motorola Solutions Italia, alla confusione che spesso si genera in una conference call, al contrario di una comunica-

zione basata sul concetto di push to talk (PTT), che in un caso d'emergenza definisce la gerarchia della comunicazione.

Ciò detto, come sottolinea **Lorenzo Spadoni**, Key Account Government & Public Safety Motorola Solutions Italia, la comunicazione via radio resterà la soluzione principale almeno per altri vent'anni, ma il futuro prevede il passaggio a reti broadband, che prima o poi raggiungeranno le caratteristiche di affidabilità ed efficienza opportune.

Il vero passaggio, però riguarda un totale cambiamento di approccio operativo, che dalla risposta agli eventi si sposta sulla previsione e prevenzione degli interventi. Come spiega Magliocco, questo sarà possibile focalizzandosi sui dati, che dovranno essere raccolti e analizzati. In Usa già esistono applicazioni che sfruttano gli analytics, ma c'è ancora molto da fare. Per questo s'investe

in ricerca e sviluppo («il 10% del fatturato, che è più di quanto investono tutti nostri competitor messi insieme», afferma l'AD italiano) e nelle partnership con aziende in grado di realizzare soluzioni innovative, per esempio nel riconoscimento facciale, utile alle forze dell'ordine. Motorola Solutions finanzia anche le startup agendo come venture capital.

Wave on Cloud

Tra le novità presentate da Motorola Solutions, oltre a un occhio sul futuro, come soluzioni di realtà aumentata per unità d'emergenza mobile o la già pronta PublicSafety LTE per operatori del settore pubblico, figura la nuova soluzione Wave on Cloud, che implementa il push to talk (PTT) a lunga distanza grazie alla virtualizzazione sul cloud, già disponibile per i clienti di MotoTRBO. La soluzione è fruibile su Amazon Web Services in versione sof-

tware as a service. In pratica la comunicazione è la stessa di una rete radio gestita da un sistema Wave 5000 on premise, ma viene convertita per essere trasmessa al cellulare di una persona remota.

La soluzione è stata progettata per essere utilizzata presso aziende private di settori come il manifatturiero, l'hospitality, le utility e altri, laddove ci sono gruppi di lavoro che devono comunicare. Scaricando un'app sullo smartphone si potranno utilizzare i sistemi PTT efficaci e affidabili Motorola Solutions.

Il servizio, oltre ai servizi principali, fornisce funzionalità per il riconoscimento del chiamante, la messaggistica e la condivisione della posizione.

Secondo i manager italiani, la fruibilità in cloud ben si presta a piccole realtà che debbano coprire territori anche relativamente grandi, i medio-piccoli comuni, fino a 10mila abitanti.

Lenovo rafforza la collaborazione con Brevi

Si rinforza la partnership tra Lenovo, società che si colloca tra i brand più diffusi anche in Italia nel mercato dei pc e tablet sia professionali sia consumer, e il distributore Brevi, presente da 30 anni sul territorio italiano con una copertura capillare nel Nord e Centro Italia in grado di supportare le attività dei rivenditori.

Il nuovo accordo di distribuzione va a rafforzare una collaborazione già in corso (Brevi era già partner di Lenovo come Distributore Regionale) e mira a sostenere il piano di crescita ed espansione che Lenovo si è data come obiettivo nel

mercato italiano.

"L'accordo con Brevi - ha spiegato Cristiano Accolla, SMB Country Leader di Lenovo Italia - completa l'espansione del nostro canale distributivo e ci assicura, attraverso la rete cash&carry di Brevi, di poter garantire la costante disponibilità dei nostri prodotti anche al piccolo rivenditore che è alla ricerca di un reale valore aggiunto nelle soluzioni basate su notebook, desktop, tablet, monitor e workstation professionali, di cui Lenovo vanta una gamma tra le più ampie e riconosciute nel mercato per la loro qualità".

La partnership tra le due società, nel corso degli anni, si è consolidata, come spiega Giambattista

Brevi, Presidente di Brevi Spa: "Questo accordo di Distribuzione diretta nasce sulle ali di una grande sintonia e identità di vedute con i nostri interlocutori di Lenovo Italia e rappresenta per noi la naturale evoluzione di un lavoro e di un percorso di crescita sviluppato nel corso di questi anni. Pensiamo che questo nuovo livello di partnership possa consentire il raggiungimento di obiettivi reciproci: per noi,

l'ampliamento del portafoglio clienti e un'attività più incisiva nell'area dei VAR e Corporate Reseller, per il nostro partner una miglior valorizzazione delle potenzialità e delle opportunità commerciali derivanti dalla vastissima base di piccoli e medi rivenditori che si riforniscono da noi. Un business su cui investiremo insieme nuove, importanti risorse e che sono convinto ci regalerà grandi soddisfazioni".



NET SURFING CERCA NUOVI PARTNER

Net Surfing, società italiana con competenze nell'ambito dell'ingegneria del software, asset management e IoT, è alla ricerca di nuovi partner con cui sviluppare soluzioni per una gestione efficiente delle aziende. La società nasce nel 1995 dall'esperienza nel settore consulenziale e informatico di alcuni professionisti dell'ICT come Internet Solution Provider per diventare nel tempo una realtà specializzata in servizi Internet e Intranet, in grado di sviluppare soluzioni per migliorare la gestione e organizzazione delle aziende.

Net Surfing dispone di una rete di partner (system integrator) che mira ad espandere per coprire l'intero territorio nazionale. I partner di Net Surfing sono system integrator che hanno la necessità di acquistare per sviluppare il proprio business o rivendere a terzi i servizi e le soluzioni offerte dalla società.

Di recente ha dato vita a una nuova partnership con Dimati-

canet che ha ottenuto la certificazione **Netsurf Web Access** per la realizzazione di interventi di ingegneria gestionale in ambito Industria 4.0.

Il programma dedicato ai partner è ideale per le aziende inserite nel mondo della manutenzione predittiva e dell'efficiamento energetico e delle linee produttive. Chi aderisce può accedere a corsi di formazione on line e on center, certificazioni, strumenti di marketing, segnalazione lead, affiancamento sui progetti da realizzare e protezione sulla trattativa registrata. Con WebAccess di Advantech Net Surfing si occupa di raccogliere dati dal campo, dell'efficiamento delle linee produttive, di generare report e creare un cruscotto che segnala allarmi e visualizza i log. Inoltre offre le proprie competenze per realizzare il monitoring che consente anche di fare simulazioni e di tenere sotto controllo (tramite grafici e cruscotti) i consumi luce-acqua-gas per favorire il recupero delle energie.

ATTIVA EVOLUTION AMPLIA L'OFFERTA CON ZTE CORPORATION

Punta a trasformare il nostro Paese nell'HUB europeo dedicato allo sviluppo delle tecnologie di smart networking, la filiale italiana di ZTE Corporation che ha appena concluso un nuovo accordo con Attiva Evolution, la divisione dedicata alle tecnologie networking, wireless e storage, del distributore vicentino di prodotti informatici. Il noto brand cinese, che è anche tra i principali fornitori di smartphone in Europa, è presente in Italia dal 2007 rendendosi protagonista di diversi importanti accordi e operazioni strategiche, nei settori di infrastruttura di rete e dei dispositivi mobili.

Grazie a questa partnership Attiva Evolution mette in campo le proprie competenze e abilità per supportare la commercializzazione delle soluzioni di ZTE, nello specifico quelle riguardanti il networking (dallo switch al data center), la videoconferenza in HD (sia software che hardware) e la videosorveglianza. Lo sviluppo del business

vede come target primario il mercato della medio-grande impresa e della Pubblica Amministrazione.

Come spiega **Antonio Follari**, Business Development Director Enterprise & Government - B.U. di ZTE Italy, la scelta di legarsi ad Attiva si basa su principi comuni e strategici che possono portare a una collaborazione proficua per entrambi: "La divisione B2B di Attiva ha per noi le caratteristiche ideali in quanto riassume in un'unica entità tre elementi per noi vitali: ha una visione 'attiva' e precisa dello sviluppo del mercato, possiede competenze e mezzi che consentono di gestire soluzioni di alta gamma e, non ultimo, ha una solidità economica alle spalle".

"Produttività e connettività sono le due parole chiave per la costruzione di un business aziendale o di un'organizzazione che aspiri ad avere funzioni e processi interni efficaci. Le soluzioni di ZTE vanno tutte nella direzione della realizzazione di un sistema ad alto livello di efficienza" aggiunge **Lorenzo Zanotto**, b.u sales manager di Attiva Evolution.

STRATEGIE

Da Allnet.Italia la Unified Communication di StarLeaf

Allnet.Italia, distributore specializzato in soluzioni per il settore IT e delle telecomunicazioni, ha siglato un nuovo accordo per portare al canale la piattaforma UC OpenCloud di StarLeaf che fornisce soluzioni di videoconferenza e di chiamata diretta per aziende di diverse dimensioni.

L'accordo consente al distributore di migliorare la propria offerta nel settore delle soluzioni per riunioni video che combinano l'UC OpenCloud di StarLeaf con la gamma di sistemi di collaborazione video di Poly-

com, che Allnet.italia già propone alla propria rete di rivenditori.

"La partnership con StarLeaf rafforza la nostra posizione di fornitore leader di soluzioni di collaborazione - ha spiegato **Emiliano Papadopoulos**, CEO di Allnet.Italia -. L'abbinamento di UC OpenCloud con gli endpoint video di Polycom consente ai nostri rivenditori di continuare ad essere una guida nel mercato e di essere al suo servizio. In particolar modo in quanto i loro clienti cercano soluzioni totalmente interoperabili con qualsiasi altro compo-

nente e si dimostrano in grado di diminuire il costo totale di esercizio ed aumentare la produttività".

Combinando la RealPresence di Polycom con l'UC OpenCloud di StarLeaf le aziende hanno a disposizione una soluzione completa grazie alla quale gli utenti possono effettuare e ricevere videochiamate point-to-point, così come programmare e partecipare a videoconferenze.

OpenCloud è inoltre in grado di offrire una connettività universale che consente agli utenti Polycom di connettersi con qualsiasi uten-

te Skype for Business o con qualsiasi altro sistema video, per esempio Cisco, e così via. L'UC OpenCloud di StarLeaf funziona con tutti gli endpoint Polycom, inclusi RealPresence e serie HDX, e sarà disponibile anche con i sistemi H.323.

"Questa nuova partnership garantisce grandi possibilità grazie alla fusione della nostra tecnologia cloud avanzata e l'innovazione con uno dei brand di distribuzione più innovativi e affidabili d'Italia - ha dichiarato Mauro Spagnoli, Country Manager Italia di StarLeaf -. Siamo entusia-

L'innovazione Green arriva allo Smau di Milano

L'Università Telematica Pegaso si è affidata a D-Link per la creazione della propria infrastruttura di rete e erogare programmi scolastici all'avanguardia

a cura della redazione

Secondo l'ultimo rapporto della Fondazione Symbola, (che promuove la soft economy e pubblica il rapporto GreenItaly, sulla green economy nazionale) le aziende che negli ultimi 6 anni hanno investito in tecnologie green sono oltre 385mila. L'attenzione al rispetto dell'ambiente sta diventando un aspetto tenuto sempre più in considerazione e si combina con la spinta verso l'innovazione tecnologica e le basi della corporate responsibility.

Quest'anno allo SMAU di Milano, che si terrà presso la Fieramilanocity dal 24 al 26 ottobre 2017, verrà dato spazio proprio a quelle aziende che possono mostrare le potenzialità che derivano dall'economia green e dall'economia circolare.

Fra i partecipanti la startup bolognese **Green Idea Technologies**, prima azienda europea di consulenza ambientale informatica certificata, nata

dalla scommessa di proporre prodotti informatici 'rigenerati' e ricondizionati (con certificato internazionale). Oltre alla fornitura di prodotti la società offre un servizio di calcolo del risparmio in termini di CO2 che si impegna a certificare e comunicare, e che può rappresentare anche una leva di marketing.

Presente anche la società tedesca **GSD**, che si occupa di commercializzazione di prodotti informatici rigenerati, proposti sul mercato dopo essere stati sottoposti a un severo audit. Dagli hardware alle cartucce rigenerate delle stampanti proposte da Refill, che consentono alle aziende un significativo risparmio.

Nell'ambito del risparmio energetico ci sarà invece **Edison** che presenta l'innovativo Smart Audit, un servizio che rileva in tempo reale le prestazioni energetiche e indica le soluzioni in grado di rendere le aziende competitive sul

mercato e migliorare il loro impatto green.

Anche sul fronte dell'IoT (Internet of Things) ci sono esempi che hanno aperto nuove frontiere in tema di risparmio energetico: per esempio, il controllo a distanza della produzione e della distribuzione di energia. La startup potentina **MiDo** ha sviluppato in questo senso un sistema di 'Smart metering', uno strumento di telelettura che può essere collegato a qualsiasi contatore senza bisogno di alcuna competenza tecnica e che consente di visualizzare i report dei consumi tramite smartphone.

Allo Smau anche il progetto di ricerca industriale **GST4WATER**, che coinvolge l'ENEA, due diversi atenei e una rete di aziende e laboratori di ricerca. La prima sperimentazione è in atto nel territorio di Gorino, nel ferrarese, nella piccola frazione di Goro, dove i vecchi contatori sono stati sostituiti con contatori di

nuova generazione.

Nell'ambito smart home c'è invece un'idea di sette giovani trentenni che hanno dato vita a **Jarvis**, un robottino intelligente per la casa che consente di gestire e controllare anche da remoto aspetti quali i consumi o la sicurezza, intervenendo in tempo reale, per esempio, per regolare l'intensità della luce..

La startup padovana **Ez Lab**, invece, sempre in ambito IoT ma per il settore dell'agricoltura, ha sviluppato una piattaforma al servizio delle aziende agricole, che possono monitorare e regolare in tempo reale centinaia di parametri, fra cui la quantità d'acqua presente nel terreno.

Si colloca sempre nel settore green economy anche la torinese **Archivium** che propone sul mercato una vasta gamma di soluzioni innovative per la dematerializzazione, con l'obiettivo di eliminare l'accumulo di carta prodotto all'interno degli uffici.

TURNOVER

NUOVE NOMINE NELLA DIREZIONE SALES DI TECH DATA

Il distributore, Tech Data, di prodotti, soluzioni e servizi informatici, porta avanti la propria strategia di presidio del canale e di rafforzamento della leadership vendite con due nuove nomine nel reparto commerciale. A **Sergio Ceresa** è stato affidato l'incarico di Sales Director b2b e a **Fabrizio Frattini** la carica di Sales Manager Azlan Enterprise.



Antonio Ceresa - Tech Data

Sergio Ceresa ha alle spalle 25 anni di esperienza nel mercato dell'IT e nel nuovo ruolo di guida dell'intero Sales team della società, riporterà direttamente a **Vincenzo Baggio**, VP Managing Director Tech Data Italia. A Ceresa riporterà a sua volta **Mariagrazia Di Cristofaro**, SMB Sales Director, alla quale viene affidata una focalizzazione specifica nell'ambito SMB, a conferma dell'importan-



Fabrizio Frattini- Tech Data te investimento recentemente annunciato relativo all'apertura del Sales Center a Lecce dedicato alle vendite nel canale SMB. Sergio Ceresa, proviene da LG, dove ha ricoperto il ruolo di Direttore della divisione Information Display. Precedentemente ha lavorato in Samsung con la carica di Enterprise Business Division Director ed in precedenza ha ricoperto ruoli manageriali nell'ambito BtoB in AMD, HP, Apple e Sony. Fabrizio Frattini, invece, arriva in Tech Data portando la sua esperienza in ambito vendita e marketing delle soluzioni IT a valore che ha maturato in aziende rilevanti come VMware, Cisco, 3COM, Novell, in ruoli anche internazionali.

TURNOVER

MASSIMO MAZZOCCHINI ALLA GUIDA DI NOKIA IN ITALIA

La nota società finlandese Nokia, che ha appena presentato il nuovo smartphone top di gamma



dell'azienda, il Nokia 8, ha annunciato la nuova nomina di Amministratore Delegato per l'Italia di **Massimo Mazzocchini**.

Il manager ha già alle spalle una presenza di lungo corso in azienda e con la nuova carica avrà la responsabilità dello sviluppo commerciale, della gestione operativa e della strategia aziendale in Italia. Nel suo nuovo ruolo, Mazzocchini lavorerà a stretto contatto con i clienti locali, sia che si tratti di fornitori di servizi, enti pubblici o aziende, per espandere le attività di business. Rappresenterà Nokia nei rapporti con aziende del settore delle telecomunicazioni, enti statali e organismi di regolamentazione.

TURNOVER

A MARZIO GOBBATO LA GESTIONE DEL SUD EUROPA DI OKI

OKI Europe, la divisione europea della giapponese OKI Data Corporation, conferma la nomina di Marzio Gobbato che assume la carica di Regional Vice President South Europe Region di OKI Europe.

Gobbato avrà quindi la gestione della filiale OKI Systems Italia della multinazionale giapponese, che offre al mercato professionale prodotti e soluzioni per la stampa. Il manager ha alle spalle un'esperienza di oltre 30 anni presso i principali operatori del settore, in particolare in Hewlett Packard dove ha lavorato per oltre 23 anni e in Samsung Electronics in cui successivamente ha ricoperto diversi incarichi direttivi in Europa (Spagna, Italia, Francia) e in Asia (Singapore). Gobbato è entrato a far parte di OKI Europe nel 2015 con l'incarico di General Manager Value Sales EMEA.

Nella sua carriera il manager ha dimostrato di avere le competenze amministrative, una profonda padronanza delle pratiche commerciali internazionali e una gestione delle vendite e del marketing orientate ai risultati, così come la conoscenza del prodotto, che gli hanno permesso di incrementare i risultati e i profitti.

OKI ha intrapreso una nuova strategia mirata a raggiungere i propri obiettivi di business che parte da una nuova struttura di gestione dell'area EMEA in cui le funzioni centrali e quelle regionali sono allineate e ottimizzate.



zate, per offrire valore ai propri partner e clienti in tutta l'area. A questo si aggiunge il consolidamento della propria rete indiretta al 100%, con un rafforzamento delle azioni con i suoi partner-rivenditori, attraverso il programma di fidelizzazione OKI Shinrai Partner: budget di marketing e più formazione, lead generation, affiancamento presso i clienti finali.

A tal riguardo, Marzio Gobato ha dichiarato: "Questa strategia consentirà a OKI, leader tecnologico, di incrementare significativamente la propria quota di mercato nei prodotti Office, Graphic Arts e Industry Printing. L'innovazione è da sempre al centro della strategia di OKI, e lo sarà anche nel 2018, che sarà un anno di lancio di prodotti innovativi, sempre tecnologicamente all'avanguardia."

TECNOLOGIE

DA CYBONET UNA SOLUZIONE IDEATA PER LA SICUREZZA DELLE PMI

Cybonet, un fornitore di soluzioni per la sicurez-

za informatica con sede in Israele e presente in Italia con distributori, ha annunciato il rilascio della soluzione per la sicurezza informatica Cybowall, una piattaforma di rilevazione e risposta alle minacce, progettata per le piccole e medie imprese.

La caratterizza il fatto, ha spiegato l'azienda, di essere una soluzione non intrusiva e senza agenti che fornisce un monitoraggio continuo della rete IT delle PMI in tutti i protocolli e che si estende a tutti gli endpoint. In pratica consente di individuare rapidamente potenziali vulnerabilità e violazioni attive; contrastare automaticamente le minacce non appena vengono scoperte; gestire e segnalare la conformità (GDPR, PCI-DSS, ISO e altri standard) e registrare e analizzare gli eventi e gli incidenti all'interno della rete per indagini approfondite. Tecnicamente utilizza un approccio multi-vettoriale e mette in correlazione dati di rete e dati finali da più fonti per fornire informazioni su manomissioni degli endpoint e sui malware. Utilizza anche una tecnologia con dispositivi di rete che fungono da trappola per identificare e incapsulare intrusi che abbiano violato le difese perimetrali. La sicurezza

è incrementata anche sa una mappatura integrata degli asset, la valutazione delle vulnerabilità, la rilevazione delle minacce e la correlazione degli eventi. Nell'insieme forniscono una visione olistica della sicurezza dell'organizzazione e della configurazione critica del sistema che è volta a facilitare le reazioni agli attacchi e stabilire le priorità nella gestione delle patch.

TECNOLOGIE

DA RETAIL PRO UN SOFTWARE DI VISUAL ANALYTICS PER IL RETAIL

Retail Pro International, azienda che sviluppa Retail Pro, una piattaforma software utilizzabile per la gestione delle catene retail e dei punti di vendita utilizzata da 9.000 retailer specializzati distribuiti, ha evidenziato l'azienda, in più di 125 paesi del mondo, ha annunciato la disponibilità di Retail Pro Decisions, un nuovo modulo software per business intelligence e visual analytics.

Il prodotto, ha aggiunto, è stato progettato in modo specifico per le esigenze attuali e in divenire del retail. Retail Pro Decisions si basa sul motore per analytics Targit già adottato da più di 5.500 aziende in 60 paesi.

Attraverso Retail Pro

Decisions, i retailer hanno la possibilità di connettere i dati che arrivano da applicazioni ERP, CRM, supply chain e altre fonti in modo da disporre di una visione ampia ed esaustiva del loro business e della sua evoluzione. In particolare, i dati elaborati vengono visualizzati su pannelli di controllo e mostrano i modelli di localizzazione delle vendite, le performance degli inventari e marginalità. Dispone anche di alert che avvertono i retailer delle deviazioni dagli standard, in modo da consentire interventi rapidi al fine di prendere delle decisioni operative corrette. «L'integrazione di tutte le fonti di dati ha un'importanza fondamentale per comprendere il business e prendere le decisioni più opportune per la crescita. Retail Pro Decisions sfrutta il potenziale dei dati contenuti in Retail Pro POS, e crea sinergie con tutte le altre informazioni disponibili visualizzando i risultati in pannelli di controllo di facile consultazione», ha evidenziato Kevin Connor, Director of Product Strategy di Retail Pro International. Il software è anche accessibile dai dispositivi mobili per consentire a i decision maker del team di gestione di monitorare l'andamento del business in tempo reale.