

ARUBA INAUGURA IL GLOBAL CLOUD DATA CENTER

L'inaugurazione rafforza l'impegno di Aruba nell'erogazione di servizi di nuova concezione per le esigenze delle aziende impegnate nella digital transformation.

a pag. 03



LIFERAY, L'OPEN SOURCE CHE ORCHESTRA LA DIGITAL EXPERIENCE

In un periodo in cui l'interazione digitale impera, Liferay, che della digital experience ha fatto il proprio core business, si trova sulla cresta dell'onda, grazie a una piattaforma integrata in grado di rendere omogenea la digital experience di clienti, partner e utenti aziendali.

Andrea Diazi, Business Development Manager Italy di Liferay spiega a riguardo: «La piattaforma Liferay consente di realizzare portali, intranet ed extranet con al centro l'uten-

te, sia esso un operatore dell'azienda, un cliente, un partner. Secondo il ruolo potrà effettuare tutte le operazioni previste per

quest'ultimo, mantenendo omogenea l'experience». La piattaforma è installabile on premise o in cloud e, nel 2018, sarà disponibile anche in versione as a service, limitatamente alle componenti per le campagne marketing.

a pagina 04



DYNATRACE ADERISCE AL PROGRAMMA SAP PARTNEREDGE

La soluzione Dynatrace è ora disponibile su SAP Cloud Platform e offre ai clienti e ai partner un innovativo sistema di monitoraggio delle prestazioni per ambienti digitali.

a pag. 06



SOMMARIO

Lexmark presenta Smart Document Capture for Government pag.07

Si rafforza la partnership di Veeam e NetApp per l'always-on pag.07

Cresce ancora il portfolio cloud di Fujitsu dedicato al Canale pag.08

Tech Data diventa training center DataCore pag.09

BigTec distribuisce la piattaforma Cloudian pag..09

Paolo Ardemagni è Regional Director di Forcepoint pag.10

A Carmen Palumbo il marketing di F-Secure pag.10

Il nuovo Chief Marketing Officer di FireEye è Vasu Jakkal pag.10

Cresce DataCore in Italia e amplia lo staff pag.11

Equinix nella Next Generation Enterprise Network Alliance pag.11

Partners Flip
anno VI - numero 210 settimanale

Direttore responsabile: Gaetano Di Blasio

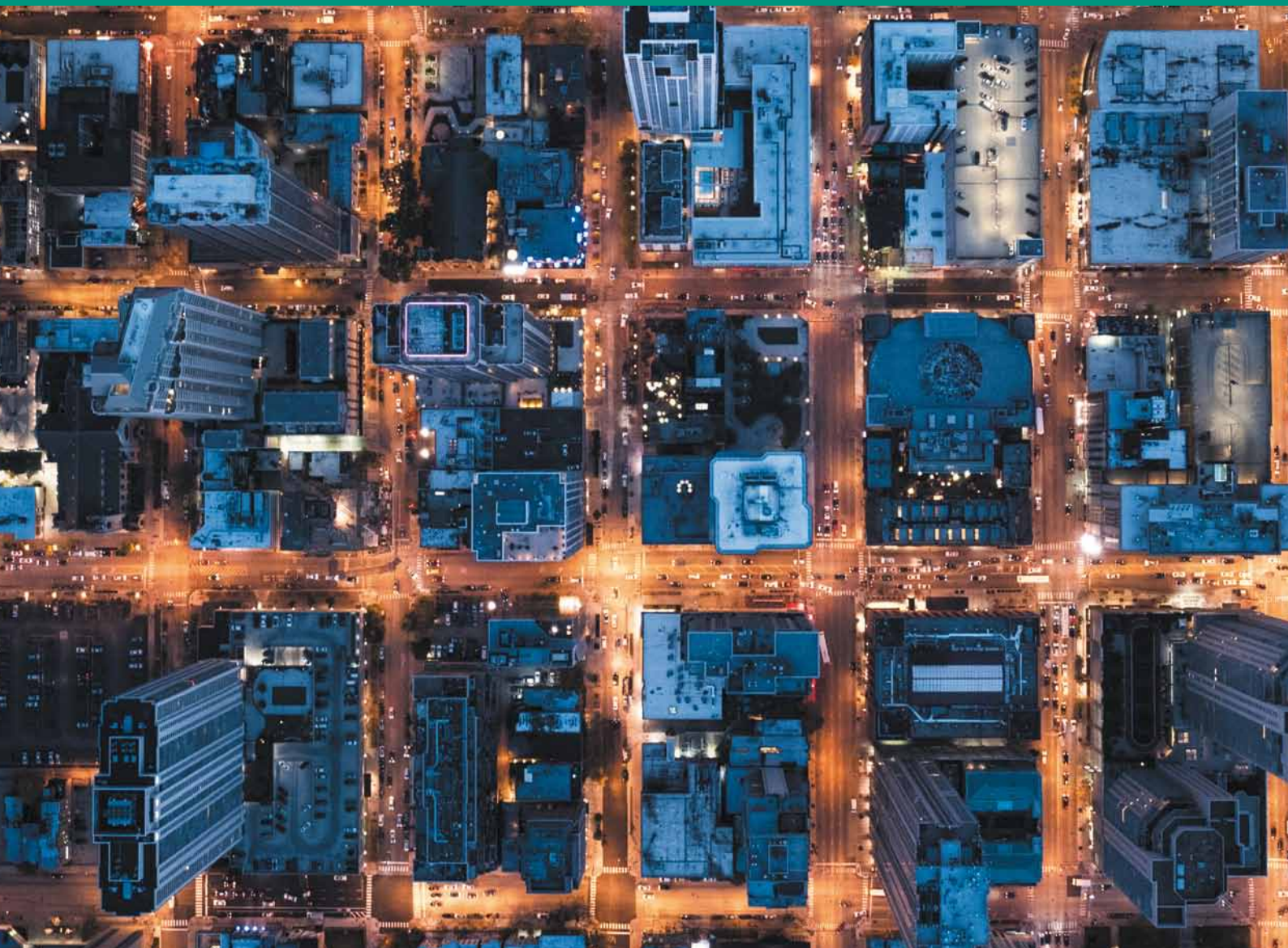
In redazione: Giuseppe Saccardi, Paola Saccardi, Edmondo Espa, Camillo Lucariello.

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

Aruba inaugura il Global Cloud Data Center

L'inaugurazione rafforza l'impegno di Aruba nell'erogazione di servizi di nuova concezione per le esigenze delle aziende impegnate nella digital transformation

di Giuseppe Saccardi

Stefano Cecconi, Amministratore Delegato di Aruba ha inaugurato ufficialmente il nuovo Global Cloud Data Center della società, con la funzione di polo tecnologico, situato a una trentina di chilometri da Milano.

«Solitamente con l'inaugurazione si dichiara la fine dei lavori e il completamento di un'opera e questo è vero anche per noi, ma al tempo stesso questa inaugurazione è la posa della prima pietra di un progetto ancora più grande, l'apertura di un'area di 40.000 mq a fronte dei 200.000 mq di superficie totale del campus» ha commentato Cecconi, evidenziando come ad oggi circa il 60% della struttura sia già stato occupato o prenotato.

Global Cloud Data Center è una struttura che è stata progettata, ha spiegato il manager, per mettere a disposizione elevati stan-

dard di sicurezza e prestazioni e garantire un pari alto grado di efficienza energetica, non solo per ridurre il più possibile l'impatto sull'ambiente, ma anche per assicurare qualità e convenienza dei servizi.

Il Global Cloud Data Center, in proposito, utilizza un impianto di raffreddamento geotermico ad alta efficienza ed è alimentato da energia proveniente da fonti rinnovabili di origine certificata a cui si aggiungono una centrale elettrica ed impianti fotovoltaici di proprietà situati all'interno del campus stesso. Tutti i sistemi sono stati progettati e costruiti per soddisfare ed eccedere i livelli di resilienza previsti dal livello Rating 4 (former Tier4) di ANSI/TIA 942-A.

Il taglio del nastro del nuovo data center di Aruba Un portfolio di servizi ad ampio spettro

L'inaugurazione confer-

Il taglio del nastro



ma l'impegno di Aruba nell'erogazione di servizi di nuova concezione per rispondere alle esigenze delle aziende impegnate nella digital transformation. Fondata nel 1994, fornisce con i suoi centri servizi di data center, web hosting, e-mail, PEC e registrazione domini. E' attiva in quattro differenti ambiti di business: Data Center, Cloud, Hosting e Domini, e-Security e Servizi Certificati.

E' attiva sui principali mercati europei quali Francia, Inghilterra e Germania e vanta la leadership in Repubblica Ceca e Slovac-

ca oltre ad una presenza consolidata in Polonia e Ungheria.

Con i suoi centri fornisce servizi di hosting, cloud pubblico e privato, housing e colocation, server dedicati, firma digitale, conservazione sostitutiva, fatturazione elettronica, posta elettronica certificata, certificati SSL e produzione di smart-card.

Tramite Aruba Business mette a disposizione i servizi ad un vasta rete di IT partner e tramite il suo brand Pratiche.it fornisce servizi di recupero e consegna di documenti in tutta Italia.

Liferay, l'open source che orchestra la digital experience

In alto a destra nel quadrante Gartner degli horizontal portals, la società open source, nata in una sacrestia, cresce in Italia attirando partner e clienti

di Gaetano Di Blasio

Ora che si parla di digital transformation in ogni dove, non stupisce che Liferay attiri molta attenzione, visto che della digital experience ha fatto il proprio core business e questo nel 2004, lo stesso anno in cui nasceva Facebook e l'IT stava interrogandosi sulla consistenza dell'allora new economy. Adesso che l'interazione digitale impera, Liferay è sulla cresta dell'onda, grazie a una piattaforma integrata in grado di rendere omogenea la digital experience di clienti, partner e utenti aziendali. Non a caso Liferay è stata inserita da Gartner nel quadrante dei leaders per gli "Horizontal Portals", appena sotto IBM e sopra Microsoft.

La Digital Experience Platform (DXP) di Liferay è ora cresciuta in una suite che comprende la DXP Enterprise 7.0, Liferay Marketplace, Mobile Experience, Asset e Tools.

Integrazione legacy e mobile first, punti di forza di Liferay

Primo elemento distintivo di Liferay, da un punto di vista tecnologico è la sua natura open source (unica open source nel suddetto quadrante), che si appoggia su una community di oltre 150mila sviluppatori.

Il secondo punto di forza consiste nella capacità d'integrazione nativa, come ci spiega **Andrea Diazi**, Business Development Manager Italy di Liferay: «La piattaforma Liferay consente di realizzare portali, intranet ed extranet con al centro l'utente, sia esso un operatore dell'azienda, un cliente, un partner. Secondo il ruolo potrà effettuare tutte le operazioni previste per quest'ultimo, mantenendo omogenea l'experience».

In pratica un'unica esperienza dal cliente al venditore all'operatore di

backend, il tutto integrato con le piattaforme legacy. Questo permette di evitare, esemplifica Diazi, di essere riconosciuti all'accesso e, successivamente, di dover reinserire i propri dati o confermarli all'operatore, avanzando nel processo di gestione del ticket.

La tecnologia Liferay, oltre a integrare le componenti legacy dei processi IT, grazie all'uso di sistemi, docker, micro servizi e quanto oggi offre il mondo software di nuova generazione, è anche basata su una logica mobile first per, per garantire un'experience coerente a chi accede ai servizi digitali da dispositivo mobile (già oggi una parte importante se non preponderante degli utilizzatori).

Altro aspetto importante è il basso TCO, garantito dalla "riciclabilità" delle componenti open source, a partire dallo stack.

Un approccio aperto e re-

sponsabile

Una tecnologia all'avanguardia, dunque, che sarebbe da tempo finita nel portafoglio di una qualche big del settore, se non fosse che i cinque soci fondatori, tutti di origine coreana ma trapiantati in California, rifiutano sistematicamente le offerte di acquisizione.

I soci restano fedeli al modello open source, convinti che sia l'approccio migliore per lo sviluppo di una piattaforma sempre innovativa, finanziandosi attraverso le sottoscrizioni alla versione enterprise della piattaforma e lasciando libero accesso al codice per quella community.

A questo, però, i soci di Liferay abbinano anche una filosofia aziendale fortemente orientata alla "social responsibility". Basti considerare che a ciascun dipendente (attualmente oltre 500, con la revisione di arrivare a 800 entro

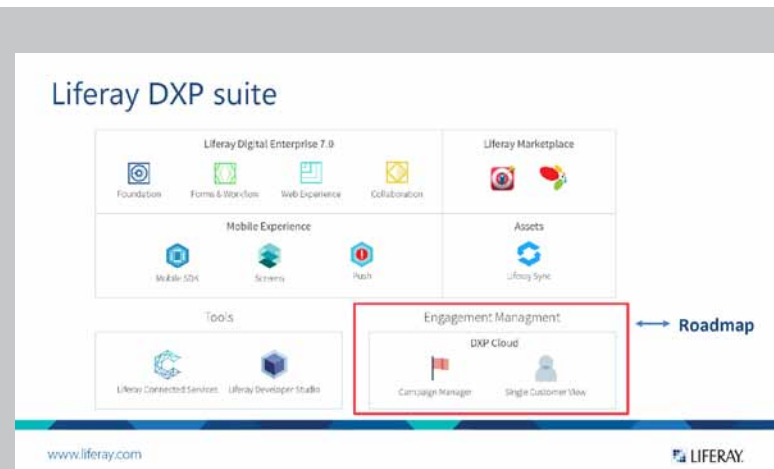


Andrea Diazzi - Liferay

l'anno prossimo) spetta una settimana pagata da dedicare a progetti di volontariato sociale. A ciò si aggiungono donazioni annue generose.

Un impegno che si potrebbe immaginare "caritatevole", forse influenzato dalle origini della società, che è stata fondata sì in California, ma non in un garage, secondo "tradizione", bensì in una sacrestia. Il tutto, infatti, è nato con un progetto per la parrocchia, che ha dato il via all'inventiva dei soci. L'apertura della piattaforma la rende anche molto flessibile, permettendo di realizzare soluzioni per svariati settori economici. Liferay vanta infatti clienti

in Italia e nel mondo sia in ambito privato sia pubblico (in Italia ha beneficiato molto la spinta legislativa verso l'open source). Diazzi non può citare molti nomi e cognomi, ma i clienti spaziano dal finance alle telecomunicazioni, al retail e così via. Il numero è in crescita, così come cresce l'interesse dei partner (attualmente una decina in Italia), dai system integrator più grandi, alle software house più piccole. La piattaforma è installabile on premise o in cloud e, nel 2018, sarà disponibile anche in versione as a service, limitatamente alle componenti per le campagne marketing.



What do the analysts say about our technology?

Gartner has recognized it as a Leader in the **Magic Quadrant for Horizontal Portals** for the seventh year in a row.

Liferay was placed as a Leader in a field of 16 vendors based on completeness of vision and ability to execute

Source: Gartner (October 2018) As of October 2018

Dynatrace aderisce al programma SAP PartnerEdge

La soluzione Dynatrace è ora disponibile su SAP Cloud Platform e offre ai clienti e ai partner un innovativo sistema di monitoraggio delle prestazioni per ambienti digitali

di Paola Saccardi

Entra a far parte del programma SAP PartnerEdge, la soluzione Dynatrace dell'omonima azienda che si occupa di digital performance management. D'ora in avanti sarà disponibile sul SAP App Centre la soluzione per il monitoraggio delle prestazioni integrato e automatizzato a livello AI (artificial intelligence) per il Cloud Foundry stack su SAP Cloud Platform. I partner di SAP possono utilizzare la soluzione Dynatrace senza alcun costo per monitorare il proprio ambiente di sviluppo Cloud Foundry mentre creano applicazioni per SAP Cloud Platform. Le funzionalità di Dynatrace sono disponibili in pacchetti preconfigurati e facilmente accessibili che consentono di monitorare i carichi di lavoro e ottimizzare le prestazioni in ambienti cloud e ibridi, per tutto il ciclo di vita delle applicazioni.

La soluzione di Dynatrace rappresenta uno strumento utile sia ai clienti sia ai partner di SAP che necessitano supporto per la digital transformation, come spiega lo stesso Matthias

reale o come l'applicazione si comporta nel cloud. Significa inoltre che non è possibile associare le prestazioni IT ai risultati aziendali o ottimizzare le risorse in modo corretto".

ce, i partner possono creare nuove applicazioni sul nostro cloud. Dynatrace amplia il valore della nostra offerta innovativa per SAP Cloud Platform per ottimizzare le prestazioni

delle applicazioni basate su SAP Cloud Platform".

Dynatrace sarà inoltre disponibile con licenza commerciale per clienti e partner tramite SAP App Center per monitorare il workload su SAP Cloud Platform tramite i pacchetti build di Cloud Foundry. Come

partner SAP del SAP PartnerEdge, Dynatrace può creare, commercializzare e vendere applicazioni software basate sulle piattaforme tecnologiche di SAP. Il programma end-to-end offre strumenti, vantaggi e supporto per facilitare la realizzazione di applicazioni innovative e focalizzate su esigenze aziendali specifiche.



Scharer, VP Business Operations di Dynatrace: "Negli attuali ecosistemi IT iper-complessi e iper-scalabili, è necessario avere una gestione delle prestazioni digitali integrata con i servizi e le applicazioni digitali. Senza tutto questo, è molto difficile avere successo perché significa che non si riesce a vedere la user experience

Marc Geall, SVP, SAP Cloud Platform Ecosystem, evidenzia il valore di Dynatrace per i membri del programma SAP PartnerEdge. "La pressione per innovare più velocemente sostenendo allo stesso tempo le prestazioni non è mai stata così alta. La gestione delle performance è fondamentale e ora, con la soluzione Dynatra-

Lexmark presenta Smart Document Capture for Government

Lexmark, società specializzata nello sviluppo di soluzioni di imaging, ha annunciato la disponibilità di Lexmark Smart Document Capture for Government, una soluzione che è disponibile tramite il canale, che sfrutta la piattaforma dei dispositivi multifunzione Lexmark (MFP) per semplificare e ottimizzare l'elaborazione dei documenti cartacei e ottenere maggior efficienza e sicurezza, e che vuole essere un punto di partenza per la conversione dei documenti cartacei in formato digitale.

«Lexmark vanta una grande esperienza di colla-

borazione con le agenzie federali e tutte le 50 amministrazioni statali statunitensi, e per questo comprende la grandissima pressione nel fornire ai cittadini livelli di servizio più elevati, rendendo i processi delle istituzioni più sicuri e conformi», ha commentato il rilascio Marty DeGraff, industry director di Lexmark.

Lexmark Smart Document Capture for Government, ha spiegato la società, è una applicazione basata su una tecnologia di acquisizione che consente di trasformare documenti cartacei in formato digitale.

La tecnologia che ne sta alla base semplifica la stampa on demand, l'acquisizione di informazioni dai dispositivi MFP Lexmark e l'individuazione di documenti mancanti.

Tra le funzionalità salienti:

- l'acquisizione e verifica dei documenti dei servizi ai cittadini per snellire il processo di approvazione.
- consente agli utenti di iniziare i processi di acquisizione in punti di elaborazione MFP, fornendo visibilità e monitoraggio dei dati necessari da elaborare.
- maggiore visibilità per

sapere quali moduli sono stati completati o sono ancora in sospeso.

- «Lexmark Smart Document Capture for Government è solo la più recente in un'offerta di soluzioni per la pubblica amministrazione pensata per automatizzare l'elaborazione dei documenti cartacei, in modo che gli enti possano fornire ai loro cittadini servizi più rapidi, più precisi e sicuri», ha dichiarato Allen Waugerman, senior vice president e chief technology officer di Lexmark.



SI RAFFORZA LA PARTNERSHIP DI VEEAM E NETAPP PER L'ALWAYS-ON

Veeam Software, azienda focalizzata nello sviluppare e fornire soluzioni per la Availability for the Always-On Enterprise e guidata in Italia da Albert Zammar, ha annunciato che NetApp aggiungerà le soluzioni di Availability di Veeam al proprio portfolio globale.

I clienti di NetApp potranno in base all'accordo acquistare le soluzioni Veeam e NetApp direttamente da NetApp e dai suoi rivenditori in modalità one-stop-shopping in modo da usufruire di un provisioning dell'IT semplificato e dell'availability h24.

La combinazione delle soluzioni di Availability di Veeam con NetApp E-Series, AltaVault, ONTAP, All-Flash FAS e le soluzio-

ni di cloud ibrido, ha spiegato Veeam, è stata ideata al fine di semplificare le operazioni di gestione del reparto IT e ridurre i costi. A livello operativo i recovery point e recovery time objectives (RTPO) per tutte le applicazioni e i dati si abbasseranno, stima Veeam, a secondi da ore e giorni.

Ciò consentirà di applicare una migliore strategia di backup dei dati, di ripristino e di disaster recovery. Il risultato finale si riassume con la massimizzazione del tempo di funzionamento delle applicazioni, velocità aumentata del ripristino a livello VM e degli elementi, efficienza IT migliorata e l'Availability for the Always-On Enterprise sempre più prossima.

Non indifferente l'impatto dell'accordo sul mercato, visto che consentirà a 4.000 rivenditori NetApp in tutto il mondo di fornire le soluzioni integrate di NetApp e Veeam.

Cresce ancora il portfolio cloud di Fujitsu dedicato al canale

L'offerta focalizzata sul canale, è basata sul portale self-service e fa leva sui sistemi integrati Primeflex e su un delivery semplice del portfolio cloud all'avanguardia

di Giuseppe Saccardi

Da oggi, i Select Partner di canale di Fujitsu hanno la possibilità di fornire ai clienti servizi cloud-based, utilizzando un accesso self-service e user-friendly all'Hybrid Cloud Portal di Fujitsu. Con l'annuncio, vista la consolidata tendenza di muoversi verso il cloud, Fujitsu si è proposta di fornire ai Partner di canale l'opportunità di evolvere in società service-oriented, sfruttando il cloud come nuova possibilità di ricavi, e di posizionarsi come realtà in grado di offrire del valore aggiunto ai propri clienti.

Un processo in più fasi. La prima fase della nuova offerta Fujitsu Hybrid Cloud fa leva sul suo Enterprise Service Catalog Manager (ESCM), un portale self-service che consente ai partner di offrire nuovi servizi cloud ai propri clienti, come l'identity management, l'accounting e la capacità di gestione delle sottoscrizioni.



Il portale consente ai partner di definire e distribuire ambienti cloud privati per i clienti, basati sui sistemi integrati Primeflex. Le fasi successive prevedono ulteriori opportunità per rivendere servizi ad alto valore aggiunto come Infrastruttura-as-a-Service (IaaS) e Platform-as-a-Service (PaaS). Il nuovo Fujitsu Hybrid Cloud Portal, ha spiegato la società, fornisce ai partner di canale anche nuove tipologie di soluzioni, in modo che a loro volta possano supportare i propri clienti nel processo di adozione del cloud e di trasformazione digitale.

La nuova offerta deriva anche dalla considerazione che la tendenza ad adottare soluzioni di cloud computing ha eroso in parte la tradizionale offerta dei partner di canale e che i clienti finali sono alla ricerca di partner fidati che li aiutino nel processo di innovazione digitale.

I partner di canale possono così rispondere a questa esigenza e creare ambienti ibridi in grado di bilanciare i vantaggi di sistemi basati su cloud privato con la tradizionale tecnologia IT on premise.

Ai partner di canale interessati a offrire servizi Hy-

brid Cloud, Fujitsu propone anche diverse possibilità di training: il livello base è obbligatorio, mentre per poter ottenere l'accreditamento a Select Expert Hybrid Cloud prevede opzioni aggiuntive di approfondimento, ad esempio, nei servizi specializzati e nei modelli finanziari.

I partner possono inoltre imparare a definire e fornire nuovi servizi per i clienti all'interno dell'Enterprise Service Catalog Manager, creare un proprio modello di prezzi e personalizzare il layout del portale in modo che rifletta le caratteristiche del brand dei reseller.

Tech Data diventa training center DataCore

Il distributore Tech Data investe nella formazione e annuncia che la divisione Tech Data Academy ha ottenuto l'autorizzazione a diventare training center DataCore. E' quindi disponibile un percorso di formazione con cui i professionisti IT possono acquisire competenze su storage software-defined e software per l'infrastruttura di dati.

Il percorso di formazione DataCore è già presente per i rivenditori Tech Data tramite la divisione Aca-

demy in Germania, Francia e Spagna e insegna ai professionisti IT come ottenere prestazioni elevate e ottimali dalle applicazioni.

Grazie all'esperienza del team Academy del distributore i partecipanti possono completare il processo di certificazione attraverso la disponibilità di programmi che si adattano alle esigenze formative e organizzative. Sono disponibili corsi in aula tradizionali, quelli organizzati presso la sede del cliente,

ma anche i corsi più flessibili online. "Il percorso formativo di Datacore comprende una parte teorica e una parte di esercitazioni pratiche applicabili alla realtà. Condividere in aula le esperienze del mondo reale rafforza l'apprendimento" spiega Cristina Campominosi, Business Unit Manager, Academy, Italy presso Tech Data.

Stephen Ennis, Director, Academy, EMEA presso Tech Data, ha dichiarato: "Il nostro compito è guidare i professionisti IT lungo

il percorso che consente loro di acquisire le competenze tecniche e le certificazioni necessarie per gestire ambienti IT complessi e di grandi dimensioni." Ai partecipanti viene infatti insegnato come installare, gestire e configurare le soluzioni DataCore nell'ambito delle risorse IT esistenti e come gestire le piattaforme multivendor. I professionisti IT interessati possono contattare direttamente il team Academy in Italia o consultare il sito del distributore.

BigTec distribuisce la piattaforma Cloudbian

Il distributore a valore aggiunto BigTec, business unit per la trasformazione dei Data Center di Exclusive Networks, ha siglato un accordo di distribuzione e partnership con Cloudbian, che semplifica la gestione dello storage con una piattaforma dalla scalabilità illimitata, consolidando massicci gruppi di dati in un unico ambiente locale. La piattaforma Cloudbian di cloud object storage è compatibile con Amazon S3 e consente ai service provider e alle aziende di

costruire soluzioni di cloud storage affidabili, scalabili e multi-tenant. Cloudbian inoltre collabora attivamente con i principali ambienti di cloud computing tra cui la Citrix Cloud Platform e OpenStack, cloud provider on-ramp, e il vasto ecosistema di strumenti ed applicazioni che si applica attraverso la compatibilità con S3. Tra i clienti di Cloudbian ci sono Vodafone, Nextel, NTT, SoftBank, Nifty e Luna Cloud. L'azienda di origine californiana ha uffici anche in Cina e

Giappone. "Semplificando molto, Cloudbian permette di gestire e proteggere i dati aziendali in maniera intuitiva all'interno di una piattaforma infinitamente scalabile - ha dichiarato Sergio Manidi, Deputy General Manager di Exclusive Networks - Cloudbian Enterprise Object Storage, grazie alla tecnologia cloud permette di ottenere una importante economia di scala all'interno del data-center senza compromesso alcuno proteggendo i dati, fornendo strumenti di



gestione estremamente intuitivi e la miglior compatibilità S3 API disponibile sul mercato. Questo nuovo Vendor rientra perfettamente nella nostra visione 'disruptive' che offre ai nostri rivenditori-partner l'opportunità di semplificare le infrastrutture dei propri clienti finali, ottimizzandone i costi (>70%) garantendo una gestione semplificata, realmente scalabile ed in multi-tenancy".

TURNOVER

PAOLO ARDEMAGNI È REGIONAL DIRECTOR DI FORCEPOINT

Forcepoint, società specializzata in soluzioni per la sicurezza informatica, ha annunciato la nomina di **Paolo Ardemagni**, che entra a far parte dei vertici del team italiano, con il compito di supportare la strategia per il business locale. Il manager riporterà direttamente al vice president South EMEA, Emiliano Massa, che nel ricordare il particolare approccio a una security 'human-centric' di Forcepoint, ha commentato: "Un messaggio così innovativo va portato sul mercato tramite un grosso lavoro di comunicazione e relazioni con clienti, grandi system integrator e partner. L'esperienza oltre ventennale di Paolo nel mercato IT sarà per noi preziosa per proseguire l'opera di sviluppo di una rete di partner focalizzata e affidabile, in grado di supportarci nello sviluppo delle attività locali, così come per far meglio comprendere ai clienti l'efficacia di questo approccio". Ardemagni avrà il compito di sostenere la crescita per le attività aziendali in Italia e di affiancare i clienti nello sviluppo



delle proprie strategie di security, con il supporto dell'intero portafoglio di tecnologia Forcepoint, che vede il DLP e le soluzioni predittive di analisi comportamentale al centro dell'offerta oltre all'adozione del cloud come naturale evoluzione tecnologica sia per le aziende private sia pubbliche.

L'esperienza recente del manager che lascia BackBox, dove per oltre due anni ha coordinato le attività internazionali, si basa su una profonda competenza nel settore della security, sviluppata in oltre venticinque anni di attività svolta presso i principali vendor, tra i quali Symantec, Verisign e CheckPoint.

TURNOVER

A CARMEN PALUMBO IL MARKETING DI F-SECURE

F-Secure spinge l'acceleratore per la crescita nel mercato della cyber security in Italia e affida la carica di B2B Country Marketing Manager Italy a **Carmen Palumbo**, che entra a far parte del

team italiano. Un segnale che la società vuole dare un'ulteriore spinta alla crescita nel nostro paese, focalizzandosi sui partner di canale e sulle attività di marketing per assicurarsi un ruolo di primo piano nel mercato della cyber security. Carmen Palumbo ha alle spalle una lunga esperienza nel settore IT e della network security dove per anni ha ricoperto posizioni di responsabilità nel marketing. Prima di approdare in F-Secure è stata marketing manager in Check Point Software Technologies. In precedenza, è stata Marketing Executive per Italia, Francia, Spagna e Portogallo in Samsung Techwin, sia per il mercato B2B che B2C. Dal 2008 al 2012 è stata Senior Marketing Manager in Red Hat con responsabilità su Italia, Grecia, Turchia, Israele, Sud Africa.

Entrare a far parte di un team in ampliamento e di successo come quello italiano e poter contribuire



personalmente a sviluppare ulteriormente la visibilità con varie attività marketing, realizzate anche congiuntamente con i Partner, rappresenta per me una sfida stimolante e un'occasione di crescita - ha dichiarato Carmen Palumbo -. F-Secure è un player di sicurezza molto noto in ambito di protezione endpoint che, grazie ad una serie di nuove soluzioni, si sta focalizzando sempre più nel mercato della cyber security e, uno dei miei compiti, sarà quello di far percepire la società sempre di più come un vendor che propone prodotti che rispondono alle esigenze, attuali e future, di cyber security. Il periodo storico, tra attacchi cyber e nuove normative, tra cui GDPR, è veramente l'ideale per entrare in un contesto di sicurezza dinamico e che propone soluzioni a a 360°."

TURNOVER

IL NUOVO CHIEF MARKETING OFFICER DI FIREEYE È VASU JAKKAL

FireEye, società di intelligence-led security, ha nominato **Vasu Jakkal** nuovo Chief Marketing Officer (CMO). La manager riporta direttamente al CEO, Kevin Mandia e ha la responsabilità del marke-



ting globale, con l'obiettivo di contribuire all'incremento del business e consolidare la reputazione di FireEye nel settore della cyber security. L'esperienza della manager nel settore ICT è di lunga data e comprende anche ruoli di senior management presso Intel, LSI e, più recentemente, Brocade. In particolare la manager è stata Vice President of Corporate Marketing presso Brocade, dove si è concentrata nell'indirizzare la domanda delle soluzioni di networking e nell'aumentare la visibilità dell'azienda a livello globale. Tra le sue responsabilità principali figuravano il brand, la comunicazione corporate, la strategia e il marketing, i programmi di thought leadership e un'ampia gamma di altre attività di marketing. Prima ancora Jakkal ha ricoperto il ruolo di Chief of Staff del CEO di LSI, con responsabilità sulle iniziative strategiche e di marketing dell'azienda.

TURNOVER

CRESCE DATACORE IN ITALIA E AMPLIA LO STAFF

DataCore ha annunciato di aver ottenuto il punteggio più elevato per la sua offerta di Software-Defined Storage in una valutazione rigorosa e indipendente da parte di WhatMatrix. Il momento felice che sta vivendo la società guidata da George Teixeira è indirettamente confermato anche dai dati ottenuti dalla società in Italia, con un giro di affari che ha registrato il più forte aumento del suo business con un incremento del 43% nel 2015 e 2016 ed uno ancor più elevato, 58% registrato nel primo trimestre di quest'anno, incremento che posiziona l'Italia al terzo posto dopo Germania e Francia. DataCore Italia conta attualmente su una rete di 34 rivenditori attivi e sul reclutamento di 50 nuovi rivenditori già formati e certificati, oltre ai progetti in corso.

A seguito delle cifre di crescita ha dato il via al rafforzamento del suo staff italiano con l'assunzione di due nuove figure che andranno ad affiancare quelle già operative. In particolare, **Roberto Zaninello**, ricoprirà il ruolo

di Solution Architect e **Andrea Giglioli** quello di Sales Manager per l'Italia. Per rafforzare e sottolineare il suo impegno ha anche a piano il suo primo Road Show "DataCore Tour" Customer Testimonial che, per la prima edizione, toccherà Milano e Roma e che si avvarrà del supporto di Olsa informatica in veste di partner e di Ready Informatica, suo distributore storico.

TECNOLOGIE

EQUINIX NELLA NEXT GENERATION ENTERPRISE NETWORK ALLIANCE



Equinix, azienda del settore delle interconnessioni e dei data center, ha annunciato di essere uno dei partner tecnologici della Next Generation Enterprise Network Alliance, "ngena", che ha recentemente lanciato il suo servizio VPN ibrido basato su SD-WAN++ con una prima serie di standard di Access Designs e di funzionalità VPN. In pratica, ngena si caratterizza per un modello di business di una nuova tecnologia SDN in un ambiente green

field che mette a condivisione gli asset di rete di service provider di fiducia. L'obiettivo dei partner dell'alleanza è di aprire la strada a un'economia globalizzata.

La soluzione di ngena, ha spiegato Equinix, coniuga un nuovo modello di business con una piattaforma di fornitura di servizi all'avanguardia basata su Software Defined Networks (SDN), Network Function Virtualization (NFV), gestione del servizio e automazione dei processi. La gamma dei servizi VPN include anche una vasta gamma di servizi aggiuntivi a valore aggiunto. L'approccio si basa su un catalogo di servizi e sull'implementazione e garanzia dei servizi automatizzati end-to-end.

Una delle componenti principali della partnership tra ngena ed Equinix è l'implementazione di servizi di colocation attraverso la rete di data center IBX di Equinix, in modo da estendere la copertura di ngena in determinate regioni e Paesi. In cambio ngena aggiungerà anche Equinix Cloud Exchange al proprio portfolio di servizi, per consentire agli utenti di ngena e ai loro clienti di accedere a soluzioni cloud ibride all'interno dei data center Equinix.