

## COME SAP VEDE IL FUTURO DIGITALE AL FORUM 2017

Come e perché affrontare la trasformazione digitale per prepararsi al cambiamento dei mercati, sfruttando la digital infinity.

a pag. 03



## ARROW UNIVERSITY 2017 RACCOGLIE I TOP PLAYER DELLA SICUREZZA

Il cavallo che vince non si cambia e Arrow conferma il format della propria manifestazione principale, la sedicesima edizione, se non si contano i cambi societari, considerato che i protagonisti sono rimasti gli stessi. Successo confermato da Arrow a Villa Quaranta di Pescantina, grazie a un format consolidato con 46 workshop, 31 vendor presenti e oltre 600 iscritti. Federico Marini, country manager di Arrow, ricorda che tutti i vendor con

cui era cominciata l'avventura 15 anni fa sono ancora presenti e per molti le persone di riferimento sono rimaste le stesse, anche se qualcuno ha cambiato ruolo.



La soddisfazione dei vendor viene confermata da tutti i partner tecnologici presenti, cominciando dai Platinum Sponsor che abbiamo intervistato: Check Point Software Technology, Barracuda, Sophos, F5 Networks, Trend Micro.

a pagina 04



## UN NUOVO PROGRAMMA PER I PARTNER DI XOPERO

Il vendor polacco specializzato in soluzioni di backup e disaster recovery in cloud supporta la crescita dei propri partner: reseller e MSP

a pag. 06

## SOMMARIO

Con Sygma Pass la gestione delle password è più semplice pag.07

Stop al lock-in nel cloud con la Open Cloud Foundation pag.07

Newtech Security distribuisce la soluzione Libraesva pag.08

Con Compuware accesso cloud per lo sviluppo del mainframe pag.09

BigTec distribuisce la piattaforma Cloudian pag.09

Traffico TDM su rete a pacchetto con i gateway SFP di RAD pag.10

Il Poligrafico sceglie Ricoh per fornire nuovi servizi pag.10

Valentina Pavan è Chief Commercial Officer di Nexiv pag.10

Partners Flip  
anno VI - numero 211 settimanale

Direttore responsabile: Gaetano Di Blasio

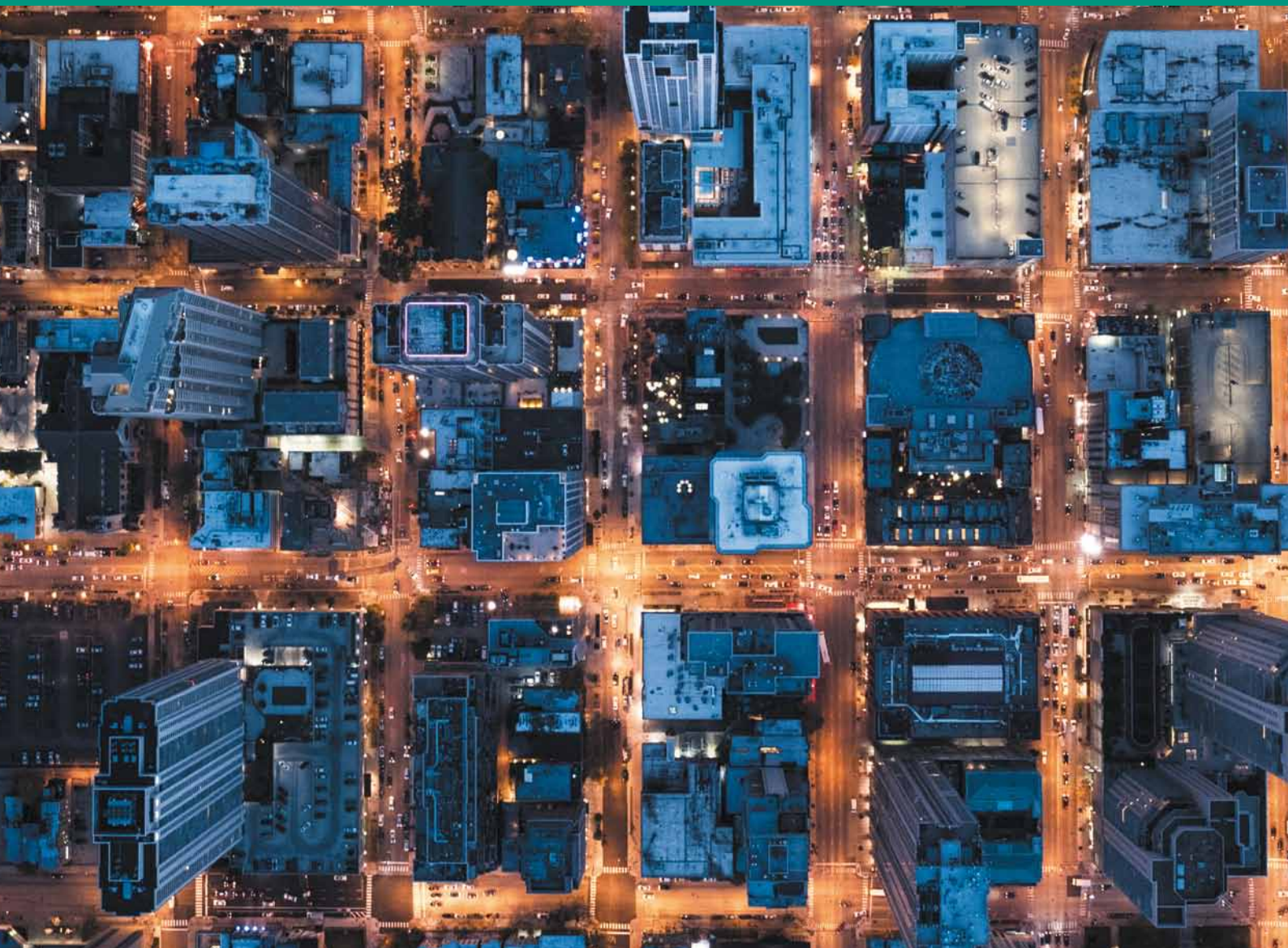
In redazione: Giuseppe Saccardi, Paola Saccardi, Edmondo Espa, Camillo Lucariello.

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](https://kaspersky.it)



**Kaspersky®**  
**Endpoint Security**  
**for Business**

Advanced

# Come Sap vede il futuro digitale al Forum 2017

*Come e perché affrontare la trasformazione digitale per prepararsi al cambiamento dei mercati, sfruttando la digital infinity*

di Gaetano Di Blasio

Luisa Arienti, AD di Sap Italia ha introdotto il Sap Forum 2017 sottolineando la necessità di affrontare la Digital Transformation, anzi, evidenziando come siano ormai in ritardo le imprese che ancora non stanno sfruttando le opportunità offerte da questa trasformazione.

Sap si trova in una posizione d'osservazione privilegiata, sostiene Arienti, avendo Sap stessa affrontato un profondo cambiamento e lavorando con tante imprese che hanno capito come utilizzare i tanti dati a disposizione per trasformarli in informazioni, a loro volta "alimento" di motori decisionali.

Arienti ha presieduto una tavola rotonda per la stampa specializzata ospitando Ranieri Niccoli, Chief Manufacturing Officer Member of the Management Board di Automobili Lamborghini S.p.A. e Giovanni Passoni, amministratore delegato di Velp Scientifica, insieme a Steve Stathis Tzikakis, Re-

gional President Sap South Europe, Middle East & Africa. Quest'ultimo illustra la "digital Infinity", cioè la produzione senza fine di dati provenienti da qualsiasi cosa, animale o persona. Chiaramente non tutti questi dati sono utili e il come saperli selezionare e analizzare è la principale sfida per il presente e il futuro.

La tecnologia può evidentemente aiutare, ma anche qui si deve riconoscere il cambiamento: «Solo cinque anni fa non esistevano tutte le soluzioni che oggi ci possono aiutare, come il cognitive computing o il machine learning, e la user experience era completamente differente».

Tzikakis pone l'accento sul fatto che questa trasformazione riguarda le grandi imprese tanto quanto le piccole e la possibilità di personalizzare al massimo il servizio per il cliente, proprio grazie alle nuove user experience digitali, dovrebbe favorire l'imprenditorialità italiana, che dell'atten-

zione al cliente ha sempre fatto un punto di forza.

Non a caso le aziende invitate alla tavola rotonda non sono particolarmente grandi, pur rappresentando l'eccellenza nei loro rispettivi settori. Ad accomunare Lamborghini e Velp è proprio l'investimento sui dati e sul cambiamento dei processi. Spiega Niccoli: «Grazie alle innovazioni dell'Industry 4.0 siamo in grado di ottimizzare i processi e di proporre una profonda personalizzazione dell'auto».

Per esempio il colore: «Non si tratta di sceglierne uno tra quelli a disposizione, ma di poter avere il rosso esattamente uguale allo smalto preferito dalla moglie, oppure di poter cucire lo stemma di famiglia sulla tappezzeria».

Ranieri, Chief Manufacturing Officer Member of the Management Board di Automobili Lamborghini.

Velp Scientifica, poco più di 60 dipendenti, un ufficio a New York e altri in Asia, realizza macchinari

per analisi di laboratorio ha scelto Sap Leonardo per accelerare e migliorare la ricerca, passando al cloud e integrando la soluzione con il resto dell'architettura, perseguendo una strategia "Think big, start small, scale fast".

Proprio Sap Leonardo è la soluzione la digital transformation, ma il successo si ottiene avendo cura di quattro caratteristiche, spiega Arienti, citando una ricerca realizzata con 3000 aziende partecipanti: la profondità della trasformazione, che sia business prima che tecnologica, l'attenzione ai bisogni del cliente, la coltivazione del talento (che prevede una continua formazione destinata ai dipendenti) e l'innovazione. Quest'ultima è fondamentale, ma non deve essere fine a se stessa (ricordando la prima caratteristica) e deve essere introdotta in azienda affiancando l'infrastruttura esistente, perché il business deve continuare senza interruzioni.



*Da sinistra: Giovanni Passoni, Luisa Arienti, Ranieri Niccoli, Steve Stathis Tzikakis.*

# Arrow University 2017 raccoglie i top player della sicurezza

*Successo confermato da Arrow a Villa Quaranta di Pescantina, grazie a un format consolidato con 46 workshop, 31 vendor presenti e oltre 600 iscritti*

di Gaetano Di Blasio



Federico Marini - Arrow

Il cavallo che vince non si cambia e Arrow conferma il format della propria manifestazione principale, la 16° edizione, se non si contano i cambi societari, considerato che i protagonisti sono rimasti gli stessi.

**Federico Marini**, country manager di Arrow, ricorda che tutti i vendor con cui era cominciata l'avventura 15 anni fa sono ancora presenti e per molti le persone di riferimento sono rimaste le stesse, anche se qualcuno ha cambiato ruolo. Proprio questa relazione duratura deve essere l'ingrediente principale del successo, perché "l'aspetto umano" è una delle caratteristiche più apprezzate e citate dai vendor.

Certamente il mercato della sicurezza, specializzazione di Arrow, sta cambiando, ma ancora non si vede una contrazione significativa, grazie al continuo sviluppo di nuove tecnologie portato da molte startup.

La società basata a Trento mantiene un portfolio

tutto sommato costante, quest'anno con un'uscita (Gigamon) e un ingresso (Ixia) che si bilanciano, e l'arrivo di Carbon Black, ma ancora manca qualcosa.

## Portfolio in espansione

Marini, infatti, sta aspettando la conclusione di alcune trattative che dovrebbero portare a un completamento della loro offerta in ambito cloud. Serve un player locale per "accendere" il marketplace cloud internazionale di Arrow e diventare un attore di riferimento per la distribuzione dell'IT as a service. È un passaggio importante, sottolinea il country manager, ricordando che, recentemente, gli analisti di Canalys hanno preannunciato per il futuro un mercato cloud al 40% caratterizzato da una distribuzione 2 tier. Occorre, poi rimpiazzare Aruba Networks, che ha cambiato distributore, per rimpolpare l'offerta networking. Un'interessante novità riguarda invece

la recente costituzione di una business unit (in pratica rappresentata da due divisioni), per spingere sul fronte IoT, sviluppando una strategia ampia: "From sensor to sunset", che prelude alla crescita di un ecosistema. Si tratta di fornire tecnologie e servizi per affrontare le nuove tecnologie.

Lo sviluppo del business verso nuove direzioni è importante anche per ottenere più margini. È naturale che i brand affermati, avendo acquisito forza, concedano meno margini ed è, dunque, salutare crescere in altri settori. Senza contare che system integrator, Var e dealer hanno bisogno di supporto per approcciare il mercato delle soluzioni sempre più integrate e complesse.

Per il resto la soddisfazione dei vendor viene confermata da tutti i partner tecnologici presenti, cominciando dai Platinum Sponsor che abbiamo intervistato: Check Point Software Technology, Barracuda, Sophos,

F5 Networks, Trend Micro e continuando con gli altri distribuiti nei corridoi di Villa Quaranta a Pescantina (VR), che risulta logisticamente perfetta per gestire i 46 workshop organizzati quest'anno.

«In effetti cominciamo a essere stretti. Sono registrate 600 persone, ma di più potrebbero non starci», afferma Marini.

Proprio i tanti workshop rappresentano l'offerta apprezzata dai partner, che trovano l'evento un momento di formazione importante per conoscere nuove tecnologie, i trend del momento e per svolgere un po' di sano business networking.

Per quanto riguarda l'andamento del fatturato, come sempre, non sono disponibili dati relativi all'Italia, ma si può registrare il forte incremento portato da NetApp, che nel 2018 potrebbe entrare nella top 10 dei vendor distribuiti da Arrow per volumi di fatturato, dove attualmente campeg-



giano i "soliti", con Check Point in testa e una crescente F5 che si fa strada.

### La soddisfazione dei partner

Una delle caratteristiche più apprezzate nel modello di distribuzione pdi Arrow, consiste nel grande supporto alla vendita, durante tutte le sue fasi. In particolare, i brand presenti con piccoli uffici in Italia, com'è anche il caso di big, come Check Point, non potrebbero seguire tutti i partner da vicino, considerato che comunque cercano di andare insieme ai partner dai clienti.

Check Point, che non presenta particolari novità tecnologiche in questa occasione, rimarca l'importanza della formazione, per la quale Arrow gioca un ruolo essenziale.

**David Gubiani**, Security Engineer manager Italy, in particolare, ricorda come la quasi totalità degli attacchi non andrebbe a buon fine se gli utenti fossero attenti alla sicurezza, semplicemente usando la tecnologia con la prudenza con cui ci si mette alla guida di un veicolo.

Un po' tutti i Platinum partner di Arrow University 2017, concordano che la GDPR è il driver più forte per la vendita in questo momento, mentre le minacce, pur con l'eco mediatica crescente, non ottiene grandi effetti.

Eppure i rischi crescono, come evidenzia Maurizio Desiderio, country manager di F5 Networks, che illustra un mondo sempre più app centrico: «Oggi si sposta molto in cloud, ma è opportuno appoggiarsi a più di un'infrastruttura (per il disaster recovery, in alcuni settori economici, vige anche la necessità di avere data center su faglie tettoniche diverse - ndr), ecco perché F5 sta avendo molto successo con le proprie soluzioni a protezione delle applicazioni e del multicloud.

In pratica, spiega Desiderio, creiamo una "bolla" per proteggere tutto quanto attiene all'erogazione del servizio, indipendentemente da luogo dal quale la stessa avviene.

Formazione e supporto alla vendita sono i plus di Arrow anche per Trend Micro, che, come ci spiega

**Martina Mulas**, senior manager Strategic Partner & Channel Southern Europe di Trend Micro: «Stiamo crescendo e siamo alla ricerca di persone nuove, specie nel sud della nostra region, che sappiano comprendere l'importanza della tecnologia. Questo anche in funzione della roadmap che vede progressivi investimenti fino a 2020 per l'IoT e non solo. Qui si afferma il supporto di Arrow quale partner storico «con cui cresciamo insieme», afferma Mulas, sottolineando: «Arrow investe sulle tecnologie e per noi questo è fondamentale, tanto quanto il supporto per la formazione.

Crescita importante anche quella di Sophos, «grazie alla "sicurezza sincronizzata" che stiamo proponendo e su cui stiamo investendo da tre anni», afferma il country manager, **Marco D'Elia**. Una crescita che ha portato a 700 milioni di euro il fatturato di Sophos a livello mondiale con un incremento del fatturato in Italia del 20%.

Forte spinta sull'Education con strumenti semplici quanto efficaci, come dei

cartoni animati. Perché la tecnologia può essere complicata (la piattaforma utilizza anche il machine learning per l'analisi del comportamento), ma la sicurezza deve essere facile da capire.

In termini di crescita, forse, la "coppa" spetterebbe a Barracuda, che a giugno aveva raggiunto il livello di fatturato maturato attraverso Arrow in tutto il 2016. Un andamento certamente favorito dall'aumento dei servizi cloud, per i quali Barracuda offre protezione, ma, parte del merito, non solo a livello mondiale, va anche e, forse, soprattutto a una nuova linea di micro firewall, facilmente configurabili e molto flessibili, che i loro partner stanno utilizzando negli ambiti più disparati, superando di gran lunga la fantasia dei progettisti.

Si tratta di una fase di transizione, rimarca **Stefano Pinato**, country manager di Barracuda Networks Italia, indirettamente confermando quanto sia importante puntare sulle nuove tecnologie e come sia centrale, nelle nuove soluzioni, la sicurezza.

# Un nuovo programma per i partner di Xopero

*Il vendor polacco specializzato in soluzioni di backup e disaster recovery in cloud supporta la crescita dei propri partner: reseller e MSP*

di Paola Saccardi

Presente in Italia da poco più di un anno, il vendor di origine polacca, Xopero, si è posto l'obiettivo di supportare i partner nella crescita del business in cloud e mantenere la fidelizzazione del cliente finale. Per questo ha annunciato il nuovo programma di partnership che mette in primo piano la marginalità.

Il programma prevede diversi livelli di collaborazione ed è indirizzato sia ai reseller sia alle strutture che si rivolgono al mercato come i Managed Service Provider (MSP).

Il primo livello di collaborazione è quello del 'Reseller Basic'. Xopero ha pensato a questo livello per i partner che desiderano iniziare ad avvicinarsi al mondo del backup in cloud proponendo un primo livello di ingresso totalmente gratuito. I rivenditori avranno in dotazione una sorta di "starter kit" che prevede l'accesso al pannello web reseller

per il controllo di tutti gli account venduti, per la gestione delle scadenze e per il monitoraggio del corretto funzionamento dei backup.

Segue a questo il livello di 'Reller Autorizzato', per un'offerta più strutturata rispetto alla dotazione base. Il rivenditore auto-

rizzato avrà a disposizione maggiori servizi e strumenti per la gestione del proprio parco clienti quali, per esempio, la console centralizzata, la gestione dei set di backup dei pro-

pri clienti da remoto e webinar specifici organizzati da Xopero per gli utenti finali.

Per i partner più esigenti, invece, è disponibile la categoria di 'Gold Reseller' che raggruppa tutti i vantaggi già previsti per i Reseller Autorizzati e in più include un co-brand della

to, che si può utilizzare per l'attivazione dei servizi di backup.

Infine, per gli MSP, Xopero propone due opzioni di partnership. La prima è indirizzata ai 'Branded Reseller', ovvero a coloro che desiderano utilizzare i prodotti esistenti, ma con la necessità di fare un re-brand con il proprio nome e logo su ogni parte della piattaforma.

L'altra categoria si chiama 'BULK' e si indirizza a quegli MSP che hanno un volume di dati più importante da gestire (minimo 5TB). Gli MSP che aderiranno a questo tipo di partnership avranno l'opportunità di entrare nel business del cloud backup come se fossero dei Cloud Service Provider, creando prodotti personalizzati e pagando un canone mensile calcolato sullo spazio di storage effettivamente occupato, senza dover affrontare un cospicuo investimento iniziale in licenze o infrastrutture.



# Con Sygma Pass la gestione delle password è più semplice

Il system integrator e distributore a valore aggiunto CoreTech ha annunciato il rilascio di Sygma Pass, un tool che consente di salvare le password in database sicuri, centralizzati e condivisi tra più utenti e disponibile gratuitamente negli store di Chrome e Firefox. Grazie a quest'ultima release, le funzionalità congiunte di SygmaPass e Sygma permettono di effettuare l'associazione delle credenziali sia per cliente sia per dispositivi, come potrebbero essere un server, una stampante,

un software, uno switch o un firewall. È inoltre possibile aggiungere una cifratura personale per limitare l'accesso alla password e far sì che la password salvata in Sygma possa essere visualizzata in chiaro solo dall'utente in possesso della chiave. La piattaforma MSP All-In-One Sygma già integrava una funzionalità di salvataggio password, un'opzione non trascurabile poiché la maggior parte dei sistemi richiede una password per l'autenticazione ma risulta spesso molto difficile me-

morizzarle tutte così come non è sicuro inserirle, per esempio, in un file Excel.

"Gli utenti Sygma volevano qualcosa di ancora più comodo per la gestione delle password e, quello che fundamentalmente ci stavano chiedendo, era proprio l'integrazione con i browser" spiega **Fran-**

**cesco Piccolo**, capo sviluppo di Sygma. **Alessandro Davanzo**, Senior System Engineer di CoreTech, aggiunge: "Un amministratore di rete che gestisce una trentina di server, potrebbe avere

più o meno un centinaio di password da memorizzare, se non di più. Quanto sarebbe bello se, senza doversi spostare dal proprio tab aperto, ci fosse l'auto completamento dei campi di login di un sito web o il salvataggio automatico dei nuovi dati appena inseriti?"

Ora le password, dopo una fase di sviluppo ed implementazione di Sygma, sono disponibili dalla piattaforma web, dall'app per mobile e direttamente nell'internet browser.



## STOP AL LOCK-IN NEL CLOUD CON LA OPEN CLOUD FOUNDATION

Quello del lock-in e della difficoltà di cambiare fornitori IT è un problema molto sentito in particolare con il diffondersi e l'accettazione dell'IT come servizio.

In quanto tale, e dovendo rispondere a processi di business e sfide globali molto rapide, il settore impone ai fornitori di servizi una velocità di innovazione e industrializzazione finora mai sperimentata ma che contribuisce alla diffusione dei servizi IT in tutti i settori.

Se da una parte crescono le aziende che si rivolgono al cloud, dall'altra si assiste ad un processo di consolidamento dei cloud provider e all'emergere di realtà che hanno le dimensioni e un'influenza tale da riuscire ad imporre norme se non de jure perlomeno de facto, che limitano il grado di libertà del mercato.

Definire normative aperte è in realtà l'obiettivo che si è posta la Open Cloud Foundation.

«La chiave per erogare ai clienti il più alto livello possibile in termini di protezione dei dati, sicurezza e soddisfazione, è la condivisione di normative e standard che possono essere applicati, utilizzati e compresi da tutti. Continueremo a lavorare sull'apertura dell'ecosistema cloud affinché vengano abbattute le barriere tecnologiche e burocratiche», ha dichiarato Stefano Ceconi, CEO di Aruba. La Open Cloud Foundation verrà registrata ufficialmente e iniziare a operare già nel primo trimestre 2018, con un primo incontro preparatorio che si terrà a Parigi nel dicembre di quest'anno.

La disponibilità a lavorare in stretto contatto e a collaborare con la fondazione è stata espressa anche da OpenStack, una fondazione che ha fatto dell'openess la propria vision.

# Newtech Security distribuisce la soluzione Libraesva



Un nuovo accordo nell'ambito della sicurezza informatica è stato siglato tra il VAD italiano Newtech Security e Libraesva che fornisce soluzioni di email security.

La soluzione ESVA (Email Security Virtual Appliance) di Libraesva è già disponibile sul mercato italiano presso altri distributori (Arrow ECS, Bludis e Ready Informatica) e offre una protezione efficace e l'analisi dei contenuti della posta elettronica al fine

di tutelare l'incolumità dei dati scambiati da possibili minacce esterne (tra cui virus, trojan e attacchi di phishing).

Newtech Security possiede una lunga esperienza nell'ambito della cyber security, dell'iperconvergenza, della virtualizzazione e del cloud computing, applicabile in diversi settori che vanno dalla PA, Industria 4.0, implementazione e gestione del GDPR, per arrivare sino alle aree del business SoHo o con-

sumer. Carlo Chiodarelli, amministratore delegato di Newtech commenta al riguardo: "Ci sono sempre piaciute soluzioni semplici, efficaci e di altissimo contenuto tecnologico. In LibraEsva abbiamo trovato tutto questo e siamo lieti di completare così la nostra offerta al canale che da anni ci sta seguendo e che è abituato a ragionare non tanto in termini di brand, quanto di eccellenza tecnologica ed innovativa."

L'Appliance Virtuale per la

sicurezza delle email ESVA, non richiede alcun hardware dedicato e, interponendosi come gateway tra il mail server ed internet, offre funzionalità di amministrazione e reportistica su tutto il traffico da e verso l'azienda. È inoltre dotata di un sistema di autoapprendimento dei messaggi, tutta la gestione avviene completamente tramite interfaccia web, con un comune browser, favorendo un sensibile abbattimento di costi e tempi.

**giornalisti, enologi, chef, nutrizionisti, esperti alimentari vi promettono un'esperienza nuova**

**www.de-gustare.it**

# Con Compuware accesso cloud per lo sviluppo del mainframe

*Topaz su AWS Cloud è una soluzione che consente di modernizzare e rendere più semplice e veloce la gestione del linguaggio COBOL*

di Giuseppe Saccardi

Compuware ha annunciato Topaz, una soluzione per Agile/DevOps per mainframe e disponibile in cloud su Amazon Web Services (AWS). La soluzione è utilizzabile in cloud per che ha l'esigenza di trovare strumenti agili per il linguaggio COBOL. AWS AppStream è un servizio di applicazioni gestito in streaming che consente agli utenti di attivare applicazioni desktop da AWS su qualsiasi dispositivo che disponga di un browser Web.

Topaz su AWS sfrutta la tecnologia AppStream di AWS al fine di mettere a disposizione ai team di sviluppo, di test e alle operation un accesso in cloud alla gamma di soluzioni Agile/DevOps per mainframe di Compuware.

«Sfruttando il cloud per portare Agile e DevOps nel cuore delle loro applicazioni COBOL, le grandi imprese possono adattare il mainframe più rapidamente e facilmente e con-

tinuare a trarre vantaggio dal sistema di archiviazione più potente, sicuro, conveniente e adattabile ancora oggi disponibile sul mercato, con cui gestire applicazioni, database ad alte prestazioni e l'elaborazione di transazioni finanziarie», ha commentato l'annuncio Chris O'Malley, CEO di Compuware.

Il menu di configurazione permette agli amministratori IT di configurare una connessione sicura tra Topaz su AWS e il proprio ambiente mainframe, oltre a un'integrazione con le esistenti piattaforme Enterprise DevOps che possono essere sia on-premise, in cloud o entrambe.

Le funzioni disponibili in cloud danno la possibilità di:

- Modificare, testare ed eseguire il debugging di COBOL, PL/I, Assembler ed altri codici mainframe tramite un ambiente integrato di sviluppo (IDE) virtuale basato su Eclipse



- Visualizzare logiche di applicazione complesse e/o non documentate e le relazioni tra dati
- Gestire il codice sorgente e promuovere gli artifact attraverso il ciclo di vita DevOps
- Eseguire attività comuni come la sottomissione, la revisione, la stampa e la pulizia di job
- Utilizzare un singolo editor di dati per scoprire, visualizzare, modificare, confrontare e proteggere i file e i dati su mainframe

«La modernizzazione delle applicazioni mainframe è una trasformazione fondamentale per le aziende che competono in un

mondo digitale. Il processo inizia con l'integrazione del mainframe su linee di distribuzione continue, ma significa anche modernizzare l'ambiente di sviluppo per assicurare agli sviluppatori la scalabilità e l'agilità necessarie in un mercato che evolve rapidamente. Con Topaz su AWS, Compuware offre alle imprese tutti i vantaggi del proprio framework di sviluppo intuitivo e innovativo e lo combina con la scalabilità, la flessibilità e la facilità di amministrazione di Amazon Web Services. Si tratta sicuramente di una combinazione vincente», ha commentato Charles Araujo, Principal Analyst in Intellyx.

## TECNOLOGIE

### TRAFFICO TDM SU RETE A PACCHETTO CON I GATEWAY SFP DI RAD

Un problema ricorrente nell'adeguamento delle infrastrutture di rete ai nuovi servizi e alle esigenze del mondo business, è quello della coesistenza di apparati di generazioni diverse che utilizzano tecniche di trasmissione non compatibili. Da questa esigenza è derivato lo sviluppo di famiglie di gateway, converter, adattatori e così via. Un esempio è l'emulazione di circuiti TDM in modo da poter trasportare il relativo traffico sulle reti a commutazione di pacchetto (PSN - Packet Switched Network) o SAT.

Una soluzione a queste problematiche l'ha ideata RAD, rappresentata in Italia da CIE Telematica, attraverso MiTOP-E1/T1, un gateway di accesso TDM pseudowire di piccolo formato che permette di estendere servizi basati su TDM verso reti a commutazione di pacchetto. La forma particolarmente ridotta lo rende, ha evidenziato Luigi Meregalli, general manager di CIE Telematica, conveniente sotto il profilo economico e facile da installare perché basta inserirlo in una porta

Ethernet 100/1000Base-Fx compatibile. In pratica, il gateway permette di trasmettere su flussi E1/T1 su rete a pacchetto. Il dispositivo converte il flusso dati da E1/T1 in flusso a pacchetti e per farlo utilizza standard di riferimento quali UDP/IP, MPLS o MEF. A destinazione avviene il processo inverso. Un gateway pseudowire riconverte il flusso da sequenza di pacchetti in traffico TDM E1 o T1.

## TECNOLOGIE

### IL POLIGRAFICO SCEGLIE RICOH PER FORNIRE NUOVI SERVIZI

Fondata nel 1921 come azienda di arti grafiche e stampa, Poligrafico Roggero & Tortia (PRT) è un'azienda che propone servizi nell'ambito dell'output management che spaziano dal direct mailing al transpromo, al digital marketing. Alla base dell'evoluzione del business vi sono le tecnologie, ha osservato Riccardo Pesce, Amministratore Delegato di PRT: «Siamo molto attenti all'innovazione e alla ricerca. Secondo i nuovi paradigmi della multicanalità e dell'approccio one-to-one gestiamo ogni tipo di comunicazione, offrendo servizi competitivi sia alle aziende che spediscono

milioni di documenti sia a quelle che inviano un documento alla volta». Il partner scelto da PRT in questa trasformazione è Ricoh, con una collaborazione che risale al 2007 con la prima installazione a livello mondiale di InfoPrint 5000, sistema di stampa digitale che ha consentito all'azienda di aumentare i volumi di produzione, e proseguita poi con la soluzione Ricoh Full Colour Modulo Continuo, InfoPrint 5000 AD3/AD4. Un nuovo passo avanti nella fornitura di nuovi servizi è invece disponibile con Ricoh Pro VC60000, soluzione inkjet a modulo continuo a colori con inchiostro multi-drop che ha una risoluzione di 1.200 x 1.200 dpi, con gocce di dimensione variabile a livello del singolo pixel.

## TURNOVER

### VALENTINA PAVAN È CHIEF COMMERCIAL OFFICER DI NEXIVE

L'operatore postale privato italiano, Nexive,



ha nominato Valentina Pavan nuovo Chief Commercial Officer con il compito di guidare le due linee di business Mail e Parcel e sostenere la crescita dell'azienda sul mercato italiano. La responsabile ha il compito di sviluppare sinergie tra i due mondi della posta e dell'e-commerce e offrire consulenza a 360° ad aziende pubbliche e private, guidando un team di esperti che si occupa di sviluppare le strategie commerciali idonee a realtà di diversi settori e dimensioni, puntando anche allo sviluppo di servizi innovativi per il recapito della corrispondenza e dei pacchi. L'integrazione tra soluzioni fisiche e digitali è un punto chiave della strategia di Nexive in una logica di ottimizzazione del servizio alle aziende, alla PA e ai cittadini, e su questo si concentrerà l'attenzione di Pavan con l'obiettivo di sviluppare piani e strategie di business focalizzati sul cliente e di valorizzare la customer experience. La responsabile riporta direttamente al General Manager Luciano Traja, coordinando anche le funzioni di staff Customer Operations, Sales Operation e Bid Management. Nexive.