

## LA VISION E LE SOLUZIONI G DATA PER UN'AZIENDA SICURA E A NORMA

La sicurezza va affrontata come un processo riorganizzativo per proteggere il patrimonio informativo. Giulio Vada, di G Data, ne ha evidenziato le criticità.

a pag. 04



## INTEL DAI CHIP AI DATI PER GUIDARE L'INNOVAZIONE DIGITALE

La cornice di Smau per il Summit di Intel, il cui country manager, Maurizio Riva, fa il punto dell'evoluzi-

ne tecnologica e delle tendenze in atto, con il contributo di IDC Per rimarcare la varietà e la portata delle proprie soluzioni Intel ha portato sul palco quattro casi di successo che vedono protagonisti, anche all'estero, altrettante realtà italiane.

I dati di IDC, invece, mostrano soprattutto con-

ferme alla trasformazione in atto, con cloud, mobility, social business e big data e analytics, che sanciscono la progressiva affermazione della Terza Piattaforma, accelerando l'innovazione. Intel mira difatti a supportare l'evoluzione digitale investendo nelle aree del cloud (& data center), artificial intelligence e network;memory, FPGA e 5G, data rich things e device.



a pagina 03

## VENTO IN POPPA CON I PABX DI 3CX

Con il software per UCC di 3CX predisposto per il multi-tenant e il cloud è possibile comunicare ovunque su reti fisse e mobili e realizzare videoconferenze webRTC.

a pag. 06



## SOMMARIO

Verso il networking del futuro con le SD-WAN

pag.08

La sicurezza di Positive Technologies da Attiva

Evolution pag.10

In crescita Exclusive

Group pag.10

VMware sigla per acquisire VeloCloud

Networks pag.11

Canon certificata per gli inchiostri Océ

pag..11

Juniper Customer

Summit 2017 per la Digital

Transformation pag.11

Partners Flip  
anno VI - numero 212 settimanale

Direttore responsabile: Gaetano Di Blasio  
In redazione: Giuseppe Saccardi, Paola Saccardi, Edmondo Espa.

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.



FUJITSU

# Una combinazione perfetta

FUJITSU Server PRIMERGY  
e Windows Server 2016



Windows Server: Power your business

Iperconvergenza, qualità e affidabilità:  
i Server PRIMERGY e Windows Server 2016  
sono la perfetta combinazione per vincere  
le sfide del futuro. Cosa stai aspettando?

Info:

[www.fujitsu.com/windowsserver2016](http://www.fujitsu.com/windowsserver2016)

Numero verde: 800 466 820

[customerinfo.point@ts.fujitsu.com](mailto:customerinfo.point@ts.fujitsu.com)

[blog.it.fujitsu.com](http://blog.it.fujitsu.com)

© Copyright 2017 Fujitsu Technology Solutions

Fujitsu, il logo Fujitsu e i marchi Fujitsu sono marchi di fabbrica o marchi registrati di Fujitsu Limited in Giappone e in altri paesi. Altri nomi di società, prodotti e servizi possono essere marchi di fabbrica o marchi registrati dei rispettivi proprietari e il loro uso da parte di terzi per scopi propri può violare i diritti di detti proprietari. I dati tecnici sono soggetti a modifica e la consegna è soggetta a disponibilità. Si esclude qualsiasi responsabilità sulla completezza, l'attualità o la correttezza di dati e illustrazioni. Le denominazioni possono essere marchi e / o diritti d'autore del rispettivo produttore, e il loro utilizzo da parte di terzi per scopi propri può violare i diritti di detto proprietario.

shaping tomorrow with you

# Intel dai chip ai dati per guidare l'innovazione digitale

*La cornice di Smau per il Summit di Intel, il cui country manager, Maurizio Riva, fa il punto dell'evoluzione tecnologica e delle tendenze in atto, con il contributo di IDC*

di Gaetano Di Blasio



Maurizio Riva - Intel

Leggi Intel e pensi ai processori, ma **Maurizio Riva**, country manager di Intel Italia afferma con decisione che, oggi, Intel «è una data company».

In effetti le soluzioni disponibili presso la società statunitense sono tra le più disparate e comprendono sistemi finiti, oltre alla componentistica, la cui integrazione permette la realizzazione di soluzioni di ogni tipo. Soluzioni e dispositivi che generano continui flussi di dati. Tecnologie, esperienze e connettività che alimentano un "circolo virtuoso" di crescita, facendo leva sui dispositivi, da un lato, e sui data center, dall'altro.

Per rimarcare la varietà e la portata delle proprie soluzioni Intel ha portato sul palco quattro casi di successo che vedono protagonisti, anche all'estero, altrettante realtà italiane. Venendo ai dati di IDC, presentati da **Fabio Rizzotto**, Head of Local Research and Consulting in IDC Italia, ci

sono da registrare soprattutto conferme alla trasformazione in atto, con cloud, mobility, social business e big data e analytics, che sanciscono la progressiva affermazione della Terza Piattaforma, accelerando l'innovazione.

Una piattaforma che si va allargando e che si accompagna a una complementarietà dei paradigmi tecnologici, quali stampa 3D, robotica (droni compresi), artificial intelligence e sistemi cognitivi, virtual reality e realtà aumentata, Internet of things.

Tanta innovazione che risponde ai bisogni usuali: ridurre i costi e aumentare i profitti. Rispetto a un recente passato, in cui prevaleva il risparmio, il prossimo futuro promette anche un aumento del business, dovuto principalmente all'aprirsi di nuove modalità d'interazione con i clienti, da un lato, e dallo sviluppo di nuove attività e soluzioni, dall'altro. Più precisamente, IDC identifica tre spinte a innovare,

con percentuali ricavate dalle risposte dei manager italiani coinvolti nell'IDC European DX Survey 2017:

- il 46% innova per migliorare l'interazione con i clienti attraverso la digital experience;
- il 30% innova per per acquisire maggiore efficienza operativa grazie ad automazione e processi digitali;
- il 24% innova per generare nuove fonti di fatturato, attivando modelli di business digitali.

Intel intende supportare l'evoluzione digitale attraverso le proprie tecnologie e soluzioni, investendo prioritariamente nelle seguenti aree: cloud (& data center), artificial intelligence e network;memory, FPGA (Field Programmable Gate Array) e 5G, data rich things e device. Quindi certamente processori scalabili e soluzioni che ottimizzano l'elaborazione in base al workload, le reti, lo storage. Il tutto rendendo più

semplice la messa in opera, sempre per soddisfare le diverse esigenze, grazie alla settima generazione di processori core e alla Intel Optane memory.

Aspettando l'ottava «progettata per quello che deve ancora arrivare», afferma Riva, mostrando quello che all'apparenza sembra una batteria di un cellulare, grande quanto una carta di credito solo un po' più spesso, che in realtà è un potente pc. La miniaturizzazione sta portando l'intelligenza computazione all'edge, dove con analytics di ultima generazione si trasformerà sempre più in intelligenza artificiale.

Prima di lasciare la parola ai casi realizzati dai clienti, Riva annuncia le priorità strategiche per il prossimo futuro: la crescita nei data center e quanto c'è a corollario, continuo sviluppo del business sui client, crescita nei dispositivi IoT, massima concentrazione sul fronte memory e FPGA.

# La vision e le soluzioni G Data per un'azienda sicura e a norma

*La sicurezza va affrontata come un processo riorganizzativo per proteggere il patrimonio informativo. Giulio Vada, di G Data, ne ha evidenziato le criticità*

di Giuseppe Saccardi

Il mercato della sicurezza è forse l'unico settore dell'IT in costante crescita. I motivi è inutile elencarli e spaziano dalla crescita dei cyber attacchi all'apparire di nuove normative, da quelle che interessano la protezione dei dati personali come stabilito dal GDPR a quelle che hanno l'obiettivo di proteggere le reti su cui transitano le operazioni finanziarie come la rete SWIFT.

Non stupisce quindi che G Data, società tedesca che sviluppa soluzioni di sicurezza per reti e endpoint, che commercializza in Italia tramite il canale, veda, peraltro come altri operatori del settore, il futuro del mercato in modo positivo.

La positività del mercato per i fornitori di soluzioni di sicurezza non sempre corrisponde però a scelte corrette da parte delle aziende, soprattutto le PMI. **Giulio Vada**, country manager della società per

l'Italia, mette in guardia contro approcci affrettati che possono portare a risultati ben lontani dalle aspettative e causare la perdita di dati che rappresentano un asset aziendale strategico.

«La sicurezza va affrontata come un percorso virtuoso che le aziende devono intraprendere in modo ponderato al fine di perseguire la compliance normativa. Va però posta attenzione al fatto che si tratta di un processo e non di un prodotto e in questo ci scontriamo con problemi culturali e realtà aziendali che evidenziano una scarsa conoscenza di quali siano e dove si trovino i dati sensibili e strategici per l'azienda, dove sono i dati dei clienti e a quali normative sono soggetti, o persino la documentazione riservata sui prodotti aziendali da cui il loro business dipende», evidenzia Vada.

Ci sono poi delle dinamiche del mercato come il

cloud che, mette in guardia Vada, vanno affrontate e perseguite con cautela.

«Abbiamo una posizione attenta e critica allo stesso tempo nei confronti del cloud. Siamo focalizzati sulla protezione degli end-point e la nostra esperienza ci porta a suggerire un approccio misurato al cloud, soprattutto da parte delle PMI.

Sovente una azienda di questo tipo si rivolge al cloud per esternalizzare una complessità, per dotarsi di una soluzione senza affrontare investimenti in conto capitale, ma se è una soluzione di comodo molto spesso si rivela una soluzione non adatta. Si ignorano ad esempio aspetti contrattualistici o i reali termini di un contratto, con i rischi connessi per quanto concerne riservatezza, garanzia di protezione, rispondenza



*Giulio Vada - G Data*

alle normative, eccetera», mette in guardia Vada.

Se a livello di principio il ricorso al cloud, visto il basso livello di partenza, non può che contribuire ad aumentare il livello medio di protezione, quello che G Data suggerisce come strada praticabile e con il miglior rapporto prestazioni-rischi è quella del cloud ibrido.

«Per supportare le aziende nel loro rivolgersi al cloud abbiamo annunciato a SMAU la disponibilità della nostra offerta di



servizi di sicurezza gestiti, in sostanza un modello di delivery che chiamiamo "Managed end-point security". È una proposta importante per le aziende PMI e il canale e che allo stesso tempo ci permette di proporci come partner estremamente qualificati ai Managed Service Provider, un mercato che sino ad oggi non avevamo ancora indirizzato», ha spiegato Vada.

Mentre si opera per il presente e aiutare le aziende, gli operatori e il Canale ad affrontare le criticità della trasformazione digitale, delle normative e del mercato, si deve però pensare al futuro, perlomeno quello prossimo.

« Oltre al cloud, che ci vede fortemente impegnati con Microsoft e che ci ha visti impegnati assieme ad esempio anche in Germania per il lancio in una sua regione di Azure, un'altra linea di sviluppo su cui ci stiamo impegnando è quella dell'Intelligenza Artificiale. Già oggi le nostre soluzioni incorporano

l'analisi comportamentale per l'individuazione di malware e altri tipi di attacchi. Ma ci muoveremo fortemente verso soluzioni basate in sostanza sul machine learning e l'AI, che sarà una delle nostre linee di sviluppo dell'immediato futuro», ha anticipato Vada.

### **Managed Endpoint Security: la sicurezza a consumo**

Come accennato, G Data ha annunciato a SMAU una soluzione SaaS per la gestione del parco installato chiamata Managed Endpoint Security. In pratica, le aziende che non dispongono di uno staff dedicato alla sicurezza IT potranno affidare tale compito al proprio fornitore di servizi IT senza che lo stesso debba trovarsi presso l'azienda.

La piattaforma MES di G Data consente di gestire

da remoto l'intero parco installato presso uno specifico cliente. Oltre a presentare tutte le funzioni centralizzate per la configurazione di policy e filtri applicabili a singoli client, gruppi o all'intera azienda, al deployment remoto di patch e al monitoraggio costante dello stato operativo dei sistemi, la soluzione assicura al fornitore di servizi IT e ai suoi clienti la trasparenza anche in merito ai costi.

### **Il controllo della rete con Total Control**

Disponibile nel portfolio G Data anche la soluzione Total Control Business, che fornisce una protezione ad alto livello contro gli attacchi esterni ed un controllo costante dell'infrastruttura essenziale per la produttività aziendale, e non meno importante, evidenzia l'azienda, la compliance al GDPR.

Nello specifico, G Data Total Control Business monitora la rete verificando lo stato operativo dei sistemi più critici per la produttività aziendale e notificando in tempo reale eventuali disservizi e o comportamenti anomali delle macchine. La suite semplifica la manutenzione di periferiche e client attraverso una piattaforma di patch management che velocizza la chiusura di vulnerabilità come quelle sfruttate da WannaCry e Petya, ma non solo.

Peraltro, osserva G Data, è una soluzione che beneficia della nuova tecnologia anti-ransomware integrata in tutte le applicazioni per la sicurezza aziendale firmate G Data e che consente di gestire policy e filtri centralmente, anche per i dispositivi mobili, che sono trattati alla stregua di qualsiasi altro client di rete.

# Vento in poppa con i Pabx di 3CX

*Con il software per UCC di 3CX predisposto per il multi-tenant e il cloud è possibile comunicare ovunque su reti fisse e mobili e realizzare videoconferenze webRTC*

di Giuseppe Saccardi

Le comunicazioni unificate si confermano uno dei pilastri della trasformazione digitale e sono un forte abilitatore della proiezione di un'azienda sul mercato globale. Ma una soluzione di UCC deve rispondere adeguatamente ai principali paradigmi del mercato, e alle esigenze non solo del cliente finale che ne fruisce e le deve integrare nei suoi processi di business, ma anche del canale e dei suoi operatori, canale che la deve fornire, supportare ed adattare alle specifiche esigenze di settore o del singolo cliente.

Ma, mette in guardia **Loris Saretta**, regional sales manager per l'Italia e Malta di 3CX, società specializzata nello sviluppo di centralini di UC software, un centralino di nuova generazione deve rispondere ai principali paradigmi del mercato in termini di mobilità, reperimento immediato del chiamato, co-

municazione user friendly, sicurezza e fruizione su piattaforme il più possibile aperte, anche nel cloud, pur se in quest'ultimo caso deve essere posta estrema cura al come viene fatto.

## La rotta per la digital transformation

Per favorire la digital transformation 3CX, ha evidenziato Saretta, ha adottato un approccio tecnologico e di commercializzazione che risponde alle esigenze del mercato, un mercato che richiede fondamentalmente soluzioni aperte e flessibili.

È una apertura e una fles-

sibilità che nella vision strategica e di prodotto di 3CX inizia dal software. Il software che implementa le funzioni di centralino e di UCC di 3CX si basa sia su piattaforma Microsoft che Linux e dà la possibilità di supportare sia dispositivi fissi che mobili tramite connessioni di rete che supportano praticamente tutta la varietà di protocolli esistenti, a partire dall'IP e dallo standard SIP. Come software può poi girare su qualsiasi server standard di mercato ed essere allocato in server room, data center o stand alone.

Ai diversi derivati, in

azienda o fruiti in mobilità, si applica poi il concetto di one number, per cui un utente è reperibile ovunque in modo automatico tramite un unico numero. È il software 3CX che in base al profilo dell'utente provvede ad inoltrare automaticamente la chiamata al dispositivo che sa in quel momento essere in uso da parte del chiamato.

## Predisposto per il cloud e multiutenza

Un'altra caratteristica che fa del software dei centralini 3CX, ha evidenziato Saretta, una soluzione atta a favorire la digital transformation e la sua adozione come strumento per la modernizzazione delle comunicazioni delle PMI è di essere stato pensato in modo nativo per applicazioni multi-tenant e di conseguenza con la possibilità di essere fruito nel cloud e proposto dai partner di canale come servi-





Loris Saretta - 3CX

zio su cui costruire soluzioni a valore aggiunto o specializzate per servizi quali l'alberghiero, il sanitario o industriale.

Un altro elemento che fa del centralino 3CX uno strumento per una comunicazione e una collaborazione evoluta sono le funzioni di video-comunicazione e di videoconferenza, basate sullo standard di mercato WebRTC. In pratica, integrato nel

software dei centralini permette di realizzare in modo trasparente, e senza la necessità di specifici plug-in, videochiamate e

videoconferenze via web con qualsiasi altro utente abbia un dispositivo che supporti lo standard.

### Attenzione al canale e community

Le soluzioni 3CX sono portate sul mercato esclusivamente tramite il Canale. Al Canale 3CX dedica programmi specifici sia di formazione che di assistenza, in parte anche gratuiti e volti a favorire e facilitare l'adozione da parte dei loro clienti dei partner le soluzioni 3CX- «Costante attenzione de-

dichiamo al recepire le esigenze dei clienti, in modo da favorire l'attività propositiva dei partner. Ad esempio abbiamo attiva una diffusa Community che ci permette di recepire dai partner di canale le esigenze espresse dai loro clienti e quando le riteniamo significative o si tratta di richieste che ci sono segnalate da un certo numero di partner, le facciamo nostre e confluire negli sviluppi della nuova generazione di centralino", ha spiegato Saretta.

# DEgustare

alla scoperta dei sapori d'Italia

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

**www.de-gustare.it**

# Verso il networking del futuro con le SD-WAN

*Riverbed ha presentato una ricerca sul futuro delle WAN, le difficoltà esistenti e i motivi dei manager per accelerare l'evoluzione verso soluzioni ibride*

di Giuseppe Saccardi

Se si esamina lo scenario in cui si muove l'IT e il processo che va sotto il nome di digital transformation emergono dei punti fermi quali l'evoluzione verso il cloud, seppur di vario tipo, la diffusione di reti mobili, la consumerizzazione di parte dei dispositivi IT, l'esigenza di una maggior sicurezza.

Emerge però per tutti i punti illustrati, ma altri se ne potrebbero aggiungere connessi all'evoluzione di una smart society e all'industry 4.0, IoT compreso, un denominatore comune che, se non adeguatamente considerato, può inficiare investimenti anche consistenti e inibire o meglio rallentare quell'evoluzione IT che sola mette in grado un'azienda, a prescindere dalle dimensioni e dal settore di appartenenza, di reggere concorrenza e continuare ad esistere e a crescere sul mercato: l'infrastruttura di rete geografica.

Quello della rete è sovente un tasto dolente perché tradizionalmente è un settore dell'ICT che ha fatto vita a sé

stante e ha seguito metodi e tempi nella sua evoluzione legata a dinamiche diverse da quelle dell'IT e connesse agli standard internazionali, a infrastrutture di connettività pubbliche, a tempi lunghi per il suo progetto e messa in esercizio, eccetera.

Ora questo è sempre meno accettabile anche se nel momento in cui si affronta il problema la rigidità topologica indotta dalla distribuzione delle reti pubbliche di trasporto a livello di grosse dorsali sul territorio impone necessariamente vincoli nel suo sviluppo.

Se i problemi topologici non sono facilmente superabili, o non lo sono come si vorrebbe, su altri aspetti è possibile però intervenire, come ad esempio rendere più razionale l'accesso ricorrendo a reti mobili, aumentare il livello di sicurezza o far sì che si venga a creare un connubio tra caratteristiche della rete e delle applicazioni che sia ottimale. Quello del tuning automatico tra caratteristiche di rete ed esigenze applicative, ad

esempio disponibilità immediata della banda, controllo del jitter e del delay, l'eliminazione di colli di bottiglia, la garanzia su base end-to-end della qualità del servizio, è in sostanza quanto fornito o promesso dalle reti di nuova generazione basate sulla virtualizzazione, e quanto viene riferito come Software Defined Networking, una evoluzione aggiornata di quanto già ampiamente prefigurato dal modello OSI relativo alla interconnessione di sistemi aperti.

**Vittorio Carosone**, Regional Sales Director di Riverbed Software defined networking: a che punto siamo e che prospettive

Se la strada è chiara come punto di arrivo cosa riserva però la realtà e a che punto si è in questa evoluzione? La risposta ha provato a darla Riverbed con uno studio che si è proposto di fare il punto sull'evoluzione delle WAN, e cioè le reti di tipo geografico aziendali o di operatore.

L'indagine, ha evidenziato Vittorio Carosone, Regional



*Vittorio Carosone - Riverbed*

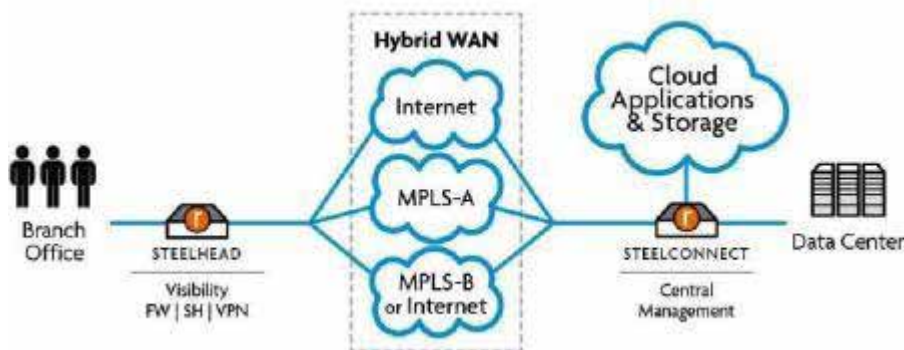
Sales Director Italia di Riverbed Technology, ha analizzato in particolare l'impatto delle infrastrutture legacy e delle reti next-gen per quanto concerne l'adozione del cloud e la digital transformation di cui è un abilitatore tecnologico e, tramite l'ottimizzazione di Capex e Opex che rende possibile, anche economico. Un punto appare chiave nello studio. Al momento il 4% dei mille manager intervistati ha affermato di avere una rete SDN installata e di star già incamerando i benefici economici che si erano prefissati con il suo sviluppo. Il restante ha però affermato di pia-

nificare una pari evoluzione nell'arco di quattro anni. Si tratta di tempistiche molto accelerate che per concretizzarsi richiederanno un nuovo approccio sia ai fornitori di tecnologie di rete che ai service provider, nonché alle aziende impegnate nello sviluppo delle applicazioni. Correlato all'evoluzione verso una rete SDN c'è, osserva Carosone, il tema del cloud, nelle sue varianti, ma soprattutto in chiave ibrida: il 92% afferma che la strategia cloud in atto all'interno delle rispettive aziende raggiungerà il massimo potenziale solo con una rete next-gen, e il 98% sostiene che una rete next-gen è fondamentale per rispondere alle necessità di business e utenti.

### Le spine di una rosa: l'utente, la sicurezza, la gestione

Se, come accennato, l'evoluzione in atto è irreversibile, non per questo non ci sono problemi, problemi che coinvolgono aspetti riferibili come sociali ed altri gestionali. Tra quelli sociali il fatto che è

il cliente che ora viene posto al centro degli sviluppi applicativi. Gestionali perché una rete SDN inserita in un contesto di cloud ibrido che fa da substrato per un IT anch'esso software defined richiede una organizzazione e una gestione di nuova concezione. E' una evoluzione che, se interessa le aziende utilizzatrici, ha un impatto consistente anche sulle aziende produttrici.



«Abbiamo da tempo intrapreso la strada delle reti software defined e del cloud, e negli ultimi due anni abbiamo cambiato profondamente il nostro approccio al mercato per rispondere alle esigenze dei clienti. Da produttori e propositori tramite anche i nostri partner di tecnologie di rete e per la loro ottimizzazione e gestione ci siamo

trasformati in azienda che si affianca ai clienti e con loro analizza, identifica e sviluppa la soluzione di rete a loro più confacente per quanto concerne le specifiche esigenze di business. In pratica partiamo dalle esigenze finali del cliente e poi passo per passo torniamo al presente per pianificare assieme i passi intermedi da compiere», ha evidenziato Carosone.

### Riverbed SteelConnect per reti SDN

Ma quali sono i punti e le necessità che portano un'azienda a evolvere in chiave SDN?. In sostanza sono:

- Incremento delle performance applicative e automazione
- Connettività unificata, visibilità e monitoraggio di rete

- Aumento della sicurezza
- Integrazione con la WAN optimization
- Connessione cloud con i principali operator (ad es. AWS e Azure)

In aggiunta, ma questo è da tempo una costante per qualsiasi evoluzione connessa all'IT, la riduzione dei costi.

In particolare, ha illustrato Carosone, oltre che abilitare la digital transformation con soluzioni che ottimizzano le applicazioni nel cloud, Riverbed ha di recente rafforzato anche la sua strategia per la sicurezza di rete proprio per il cloud ibrido. Nello specifico, l'azienda ha annunciato l'integrazione delle sue soluzioni

SteelConnect di cloud networking e SD-WAN con la piattaforma di sicurezza per il cloud di Zscaler. L'obiettivo delle due aziende è di favorire l'accelerazione del grado di adozione del cloud e di incorporare il trasporto a larga banda generato da siti e uffici remoti nella rete senza comprometterne però il livello di sicurezza.

# La sicurezza di Positive Technologies da Attiva Evolution



Il distributore Attiva Evolution continua la sua espansione nel mercato della sicurezza con un nuovo accordo siglato con Positive Technologies, che si occupa su scala globale di progettazione e fornitura di soluzioni di sicurezza per il mercato enterprise, con un portfolio di prodotti e servizi verticali dedicati alla gestione delle vulnerabilità e delle compliance, l'analisi delle minacce ed alla protezione delle applicazioni. Positive Technologies utilizza il proprio centro di ricerca Positive Research con le sedi a Londra, Mosca e Brno nella Repubblica Ceca, e il contributo di

400 specialisti in sicurezza informatica, per individuare le vulnerabilità zero-day e aggiornare costantemente le proprie soluzioni e servizi. Per questo l'offerta del vendor è in grado di coprire specifici ambiti di intervento come quello dedicato all'ambiente SCADA, alle vulnerabilità applicative, al mondo telco e alle soluzioni di gestione delle vulnerabilità utilizzate da organizzazioni diverse, per garantire sicurezza e compliance ad ampio spettro.

**Lorenzo Zanotto**, b.u. sales manager di Attiva Evolution ha commentato la partnership: «La nostra azienda punta ad essere un

riferimento di eccellenza sul mercato italiano della distribuzione, ponendo forte attenzione al mondo della security e non solo. Per raggiungere questi livelli è necessario stringere alleanze con partner affidabili, capaci di sviluppare tecnologie all'avanguardia, di innovarsi e che abbiano un grado di specializzazione e competenze di elevati standard qualitativi. Questo è ciò che rappresenta per noi Positive Technologies» aggiunge Zanotto. Dall'altra parte **Sabrina Clementini**, Enterprise Sales Director Italy di Positive Technologies ha commentato: «Attiva Evolution

si occuperà della nostra intera offerta. La loro forte presenza sul territorio del triveneto, la lunga esperienza sui mercati verticali grazie alla storica distribuzione di Apple e il team di venditori e tecnici continuamente formati, fanno di Attiva Evolution un distributore con la 'D' maiuscola. Abbiamo messo a punto un piano di intervento che ci consentirà di essere ancora più presenti in settori per noi strategici quali, per esempio, quello bancario, delle TLC e dell'industria manifatturiera, insomma tutto ciò che per noi rappresenta un'infrastruttura critica».

## IN CRESCITA EXCLUSIVE GROUP

Il distributore di servizi e tecnologie a valore aggiunto, Exclusive Group, ha annunciato i positivi risultati finanziari ottenuti nel primo semestre 2017. Con un fatturato di 731m di euro, l'incremento corrispondente è risultato pari al 19% rispetto al semestre del 2016. Una crescita che conferma la strategia vincente del modello di business che viene replicato a livello globale. C'è da ricordare anche la recente acquisizione di Fine Tec avvenuta negli USA nel Q2 poiché queste cifre ne tengono conto.

Il fatturato per l'area EMEA è stato particolarmente significativo nei paesi del Sud Europa (Italia, Spagna e Portogallo) con un incremento del 36%. Interessanti i risultati anche in UK e Francia, con una crescita annuale di fatturato rispettivamente del 28% e 30%. Anche l'area APAC (Asia-Pacifico) ha confermato le performance positive, in particolare con l'area Asiatica

che ha registrato una crescita annuale del 22%, mentre l'area del Pacifico è cresciuta del 29%.

Da notare è anche il contributo di BigTec, il Datacenter Transformation VAD, che cresce e contribuisce al fatturato annuale del Gruppo con oltre 100m di euro, raddoppiando il risultato di un anno fa.

"La nostra rapida espansione continua con l'inserimento di nuovi brand tecnologici emergenti, con crescita a tre cifre, ma anche grazie ad eccellenti performance con i nostri partner-vendor più consolidati - ha commentato Olivier Breitmayer, CEO di Exclusive Group -. Tutti beneficiano del nostro originale modello di business, dai nostri servizi professionali e tecnici completi, dall'esecuzione sia a livello globale che locale e dalla nostra comprovata competenza nel modello di go-to-market. Questo ci differenzia, non solo in termini di approccio ma anche di risultati".

## STRATEGIE

### VMWARE SIGLA PER ACQUISIRE VELOCLOUD NETWORKS

Il fornitore di soluzioni di virtualizzazione e infrastrutture cloud, VMware, ha siglato un accordo per l'acquisizione di VeloCloud Networks, fornitore di una tecnologia per la wide-area network (SD-WAN) software-defined distribuita in cloud per aziende e service provider. La chiusura della transazione è prevista per il quarto trimestre dell'anno fiscale 2018. Appena sarà ultimata, VMware potrà far leva sulla piattaforma di virtualizzazione di rete VMware NSX e ampliare il proprio portafoglio di soluzioni per la rete per occuparsi anche dell'automazione end-to-end, dell'application continuity, della trasformazione delle filiali e della sicurezza dei data center dal cloud all'utente. La tecnologia SD-WAN cloud-delivered di VeloCloud combina gli economics e la flessibilità della wide-area network (WAN) ibrida con la velocità di distribuzione e la manutenzione minima dei servizi basati su cloud. Consente di offrire servizi virtuali dal cloud a filiali e utenti mobili ovunque. Inoltre sfrutta le appliance x86 per aggregare più collegamenti a banda lar-

ga presso le filiali e utilizza l'orchestrazione basata su cloud, collega gli uffici distaccati a qualsiasi data center: enterprise, cloud o software-as-a-service. VeloCloud permetterà anche a VMware di supportare i service provider per favorire i ricavi e l'innovazione dei servizi offrendo un trasporto flessibile, prestazioni per applicazioni cloud e la possibilità di orchestrare più servizi per soddisfare le esigenze dei clienti. Con la SD-WAN che diventa la funzione primaria nei deployment di un virtual customer premises equipment (vCPE), VMware prevede di semplificare l'implementazione di funzioni di rete virtuale (VNF) per applicazioni come la sicurezza combinando la piattaforma VMware vCloud NFV con una piattaforma SD-WAN in cloud.

## TECNOLOGIE

### CANON CERTIFICATA PER GLI INCHIOSTRI OCÉ

Canon Europe ha ottenuto la certificazione GREEN-GUARD Gold dall'ente UL Environment per la gamma di inchiostri UV curabile per le stampanti flatbed Océ Arizona e per gli inchiostri UVgel per la stampante roll-to-roll Océ Colorado. La GREENGUARD Certification stabilisce standard basati

sulle prestazioni, per definire e certificare prodotti e processi che assicurano un basso livello di emissioni chimiche negli ambienti interni. Gli standard riguardano principalmente materiali edili, finiture e complementi d'arredo, mobili, prodotti per la pulizia e dispositivi elettronici. «UL incoraggia le aziende a testare nuove tecnologie per tutelare la salute dei consumatori; ciò è particolarmente importante negli ambienti "sensibili", come ospedali, scuole e altri luoghi pubblici. Ci congratuliamo dunque con Canon che ha ottenuto la certificazione GREEN-GUARD per la sostenibilità ambientale delle proprie tecnologie», ha dichiarato **Alberto Uggetti**, Vicepresidente e General Manager di UL Environment.

## EVENTI

### JUNIPER CUSTOMER SUMMIT 2017

Le reti che "si guidano da sole", cioè le Self Driving Network, introdotte da Juniper Networks saranno oggetto del Customer Summit organizzato dalla filiale italiana presso il centro Guida Sicura di Quattro Ruote a Vairano di Vidigulfo (provincia di Pavia, ma alle porte di Milano). L'evento, in programma il 14

novembre 2017, è dedicato a CIO e IT manager che stanno affrontando la digital transformation. Il collegamento metaforico è evidente e si abbina alla professionalità dei tecnici che recensiscono le auto sulla storica rivista. In questo caso, a essere valutate saranno le nuove tecnologie che rivoluzionano il networking. Le reti automatizzate promettono scalabilità e sicurezza, ma in primo luogo fanno sognare i network manager con sistemi che riducono gli oneri amministrativi. Previsto un seminario, che avrà lo scopo di aiutare le organizzazioni a comprendere come limitare i compiti ripetitivi, ridurre i rischi, rafforzare la sicurezza e concentrarsi su quanto verrà chiesto in futuro alle reti mediante l'automazione. I relatori presenti:

- Daniela Rao, Senior Research and Consulting Director IDC Italy;
  - Tom Ruban, Chief Technical Officer EMEA di Juniper Networks;
  - Mario Manfredoni, Country Manager per l'Italia di Juniper Networks;
  - Alessandro Salesi, Senior Systems Engineering Manager Italia di Juniper Networks.
- L'evento è gratuito previa registrazione.