

HONEYWELL: UN APPROCCIO GLOBALE ALLA SICUREZZA DEL BUILDING

Alla fiera Sicurezza, Honeywell Building Solutions ha mostrato prodotti e soluzioni per la sicurezza e la protezione di ambienti ed edifici industriali

a pag. 08-09



DELL EMC FORUM ALL'INSEGNA DEL REALIZZARE NEL MONDO DIGITALE

La complementarità tra Dell e Emc pare confermata nei fatti, considerando i risultati positivi messi a punto nel primo anno circa dall'acquisizione e stando alle dichiarazioni dei due vicepresidenti italiani: Marco Fanizzi e Filippo Ligresti, rispettivamente Vice presidente & General Manager Enterprise Sales di Dell EMC Italia e Vice presidente & General Manager Commercial Sales di Dell EMC Italia, che



hanno citato i risultati di alcuni sondaggi interni, attraverso i quali sono stati coinvolti dipendenti, partner e clienti. Anche l'unificazione del canale, con relativa messa a punto del programma sta procedendo secondo i piani, conferma Adolfo Dell'Erba, channel manager di Dell Emc, puntualizzando che i suddetti survey hanno mostrato grande apprezzamento da parte dei partner italiani. a pagina 04-05

RUBRIK RENDE PIÙ EFFICACE IL DATA MANAGEMENT NEL CLOUD

La società ha rafforzato la piattaforma per il Data Management per applicazioni Microsoft con il supporto di Azure Stack e l'integrazione di Google Cloud .

a pag. 03



SOMMARIO

TeamViewer si rinnova con la versione 13 Beta

pag.06

Le stampanti 3D di Roboze distribuite da Selltek

pag.10

La Unified Communication di Polycom a Nuvias

pag.10

Tech Data è partner ufficiale di Micro Focus in Europa

pag.11

Clarks sceglie JDA per il retail planning

pag..11

Dynatrace acquisisce

Qumram

pag.11

Partners Flip
anno VI - numero 213 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



Microsoft

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

Numero verde: 800 466 820

customerinfo.point@ts.fujitsu.com

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

Rubrik rende più efficace il Data Management nel cloud

La società ha rafforzato la piattaforma per il Data Management per applicazioni Microsoft con il supporto di Azure Stack e l'integrazione di Google Cloud

di Giuseppe Saccardi

Rubrik, azienda che sviluppa soluzioni per il Cloud, ha annunciato la versione 4.1 della sua piattaforma Rubrik Alta 4.1 per il Cloud Data Management, versione che ora supporta i principali cloud provider e l'integrazione con Google Cloud Platform.

Non ultimo, evidenzia l'azienda, la release estende il supporto di Amazon Web Services (AWS) e Microsoft Azure, con l'obiettivo di rendere più semplice ad aziende, enti governativi e realtà no-profit il mantenimento e l'utilizzo dei propri dati. Tra le funzionalità della piattaforma, ha illustrato **Cristian Meloni**, suo responsabile per l'Italia, vi è la disponibilità istantanea delle applicazioni, la protezione dei dati, la ricerca, archiviazione, analisi e copy data management, con la possibilità di fruire dei servizi erogati anche in mobilità, di analytics, di

basare i processi su policy e disporre di una protezione da Ransomware.

L'Enterprise Data Management per applicazioni Microsoft

A livello organizzativo, ha spiegato Meloni, il software di gestione può essere implementato per orchestrare le principali funzioni di data management - backup e recovery, replica e DR, archiviazione, ricerca e analytics - inerenti le applicazioni Microsoft: Windows, Hyper-V, SQL, Azure e Azure Stack.

La piattaforma di Cloud Data Management è stata progettata in modo nativo per fornire servizi di protezione e di archiviazione nel cloud. Ad esempio, i servizi di "istanziamento" Rubrik CloudOn supporta-

no sia AWS che Microsoft Azure, con la conversione "server-less" delle macchine virtuali in istanze cloud. In pratica, si possono usare i servizi Rubrik CloudOn per avviare le applicazioni in Azure, rendendole mobili, dal data center al cloud, un approccio che evidenzia Rubrik permette di abbattere i costi connessi al disaster recovery e al test/ sviluppo, di applicazioni ricorrendo ai servizi cloud solo quando necessari.

Attenzione è stata data nella release anche agli aspetti connessi alla

Maurizio Meloni -Rubrik

multi-tenancy in modo da favorire un'erogazione sicura self-service di servizi di data management da parte di Service Delivery Partner e di organizzazioni che offrono l'"IT-as-a-Service".

Ad esempio, gli amministratori possono assegnare privilegi granulari su oggetti gestiti (eg: assegnare database Oracle solo ad amministratori Oracle) per accelerare l'erogazione self-service di policy di protezione, ripristino e reportistica di analisi su un ambiente multi-cloud.



Dell Emc Forum all'insegna del realizzare nel mondo digitale

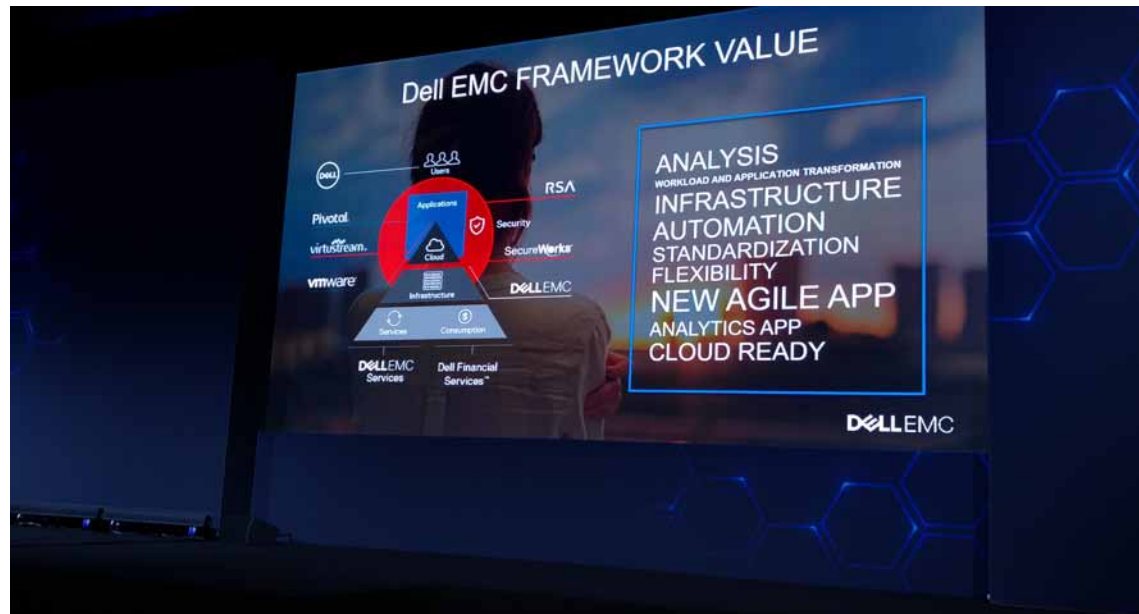
Clienti, partner e dipendenti: riscontri tutti positivi a circa un anno dalla fusione. Unificati gli uffici. In linea con i piani il programma di canale

di Gaetano Di Blasio

La complementarità tra Dell e Emc pare confermata nei fatti, considerando i risultati positivi messi a punto nel primo anno circa dall'acquisizione (la fusione è partita in febbraio e il primo anno fiscale "unito", si chiuderà ufficialmente il 2 febbraio prossimo).

Questo stando alle dichiarazioni dei due vicepresidenti italiani: **Marco Fanizzi** e **Filippo Ligresti**, rispettivamente Vice presidente & General Manager Enterprise Sales di Dell EMC Italia e Vice presidente & General Manager Commercial Sales di Dell EMC Italia, che hanno citato i risultati di alcuni sondaggi interni, attraverso i quali sono stati coinvolti dipendenti, partner e clienti.

In particolare i dipendenti



italiani hanno in maggior parte sostenuto che "il meglio deve ancora venire".

La soddisfazione è anche nei risultati di una Dell Emc Italia che cresce: "1 + 1sta facendo 3", ribadiscono i general manager, che evidenziano come l'Italia sia stata la prima country a unificare gli uffici e, in di fatto, rappresenti una sorta di best practice verso una realtà unica. Michael Dell in persona ha passato

3 giorni in Italia.

Anche l'unificazione del canale, con relativa messa a punto del programma sta procedendo secondo i piani, conferma **Adolfo Dell'Erba**, channel manager di Dell Emc, puntualizzando che i suddetti survey hanno mostrato grande apprezzamento da

parte dei partner italiani. Oltre 20 di questi, inoltre, sono stati tra i 350 invitati al Partner Summit mondiale, che si è tenuto al Forte Village in Sardegna. 250 erano, invece i partner presenti al Dell Emc Forum di Milano, dove sono stati ripresi gli annunci globali, in particolare relativi sia ai prodotti sia alle offerte che li accompagnano, soprattutto sul cosiddetto "primary storage", che comprende Unity e Stora-



Adolfo Dell'Erba - Dell EMC



Filippo Ligresti - Dell EMC



Marco Fanizzi - Dell EMC

ge Center (ex Compellent), come per esempio la tecnologia all flash, che mancava sugli Storage Center e la deduplica sullo Unity. Insieme agli aggiornamenti tecnologici sono state annunciate novità importanti dal punto di vista commerciale. Un primo esempio è la garanzia per i clienti su questi prodotti di tre anni «quando il principale competitor offre 30 giorni - spiega Dell'Erba, facendo riferimento all'iniziativa Dell EMC Future-Proof Storage Loyalty, Program - che

offre valore e garanzie ai clienti lungo tutta la vita utile dei loro array». La fascia midrange del primary storage è quella che ha visto proprio il canale italiano realizzare la maggiore crescita a livello europeo nell'ultimo trimestre: 35% anno su anno. Per quanto riguarda i "Metal Pack", cioè le caratteristiche che identificano l'appartenenza alle categorie di partnership Gold, Platinum e Titanium, i livelli di fatturato da raggiungere entro la fine dell'anno fiscale, definiti per l'Italia, sono rispettivamente 500mila dolla-

ri per i Gold, 3 milioni di dollari per i Platinum e 8 milioni per i Titanium. Per raggiungere queste quote, però, è stato previsto un aiuto, in particolare sulla vendita dello storage: "Abbiamo annunciato degli incentivi, per cui chi ha venduto o vende un prodotto dal terzo quarter in avanti, si vedrà conteggiare 1,25 dollari per ogni dollaro". Va precisato, però, che

una parte di questo fatturato deve essere realizzato attraverso servizi, per i quali è previsto un analogo incentivo: ogni dollaro di venduto in servizi viene valutato 1,25 dollari, in modo da facilitare il raggiungimento della quota di partnership. Come accennato le survey hanno mostrato un generale apprezzamento, ma proprio il canale ha manifestato la soddisfazione maggiore. Non è un caso, considerato che, alla fine la soddisfazione matura in funzione del business, che cresce a due cifre per Dell EMC e, nella sostanza, afferma Dell'Erba, il 77% dei partner ha guadagnato di più dell'anno precedente.

TeamViewer si rinnova con la versione 13 Beta

La nuova piattaforma amplia il raggio d'azione con nuove funzioni per la produttività e migliora la condivisione dello schermo iOS, con host Linux nativo

di Giuseppe Saccardi

TeamViewer, società che sviluppa e fornisce software per l'IoT, la connettività, il monitoraggio, il supporto e la collaborazione ha annunciato che è disponibile TeamViewer 13 Beta, una evoluzione del suo prodotto di punta progettata con l'obiettivo di migliorarne l'usabilità, la produttività e le prestazioni, in pratica, osserva l'azienda, per rispondere alle nuove esigenze dei clienti e alle sfide più attuali che le organizzazioni devono affrontare per rimanere competitive.

Uno degli aspetti salienti illustrati dall'azienda concerne la sua miglior connettività e usabilità multi-piattaforma. Il prodotto supporta già numerose piattaforme e sistemi operativi e la nuova release TeamViewer 13 amplia ulteriormente l'elenco. I punti salienti, infatti, includono diverse funzionalità avanzate: gli utenti hanno ad esempio la possibilità di condivide-

re lo schermo iOS 11 con connessioni di supporto per dispositivi mobili e hanno a disposizione un host Linux nativo, il supporto multischermo per macOS e il supporto per la touch bar di MacBook Pro. TeamViewer ha aggiornato anche il proprio portfolio di applicazioni Android in modo che tutte abbiano lo stesso look and feel: questa caratteristica è disponibile anche per gli utenti di dispositivi mobili Samsung che possono scaricare le stesse applicazioni di TeamViewer direttamente dall'app store senza dover utilizzare componenti aggiuntivi come altri utenti Android. L'esperienza utente unificata include le funzionalità di condivisione dello schermo iOS con funzionalità di chat e condivisione dello schermo in un'unica connessione per dispositivi mobili.

TeamViewer 13 comprende anche miglioramenti nell'ambito della stampa



da remoto attraverso il supporto per le stampanti Hewlett-Packard, su macOS e l'abilitazione della funzionalità di stampa da remoto a colori.

Maggior produttività per amministratori ed helpdesk

Tra le novità evidenziate dall'azienda della nuova versione vi è la citata interfaccia unificata, che riporta la barra dei menu in cima al client di TeamViewer, insieme con la nuova funzionalità di Instant Connect che consente di stabilire connessioni, in-

dipendentemente da dove gli utenti si spostano sul client.

La nuova release comprende anche una serie di migliorie sviluppate per aumentare la produttività degli amministratori di sistema e dello staff dedicato al supporto e all'help desk: fornisce loro le informazioni critiche di cui hanno bisogno per svolgere il proprio lavoro ancora più velocemente, incluse informazioni aggiuntive all'interno del cruscotto, come per esempio il tempo di funzionamento del dispositivo, lo stato del-

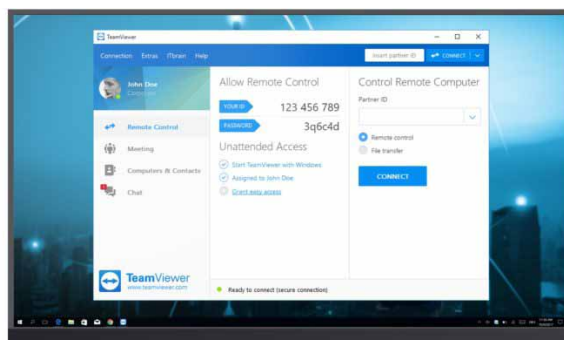
la batteria o la versione BIOS, e molto altro ancora.

Un'altra funzionalità segnalata da TeamViewer è la nuova Essential Asset Management. Progettata per fornire le informazioni più importanti sul dispositivo remoto all'interno della TeamViewer Management Console, Essential Asset Management fornisce agli utenti la possibilità di analizzare i problemi prima di connettersi. In questo modo gli amministratori di sistema e lo staff dell'help desk

possono vedere l'hardware obsoleto e il sistema operativo utilizzato, senza doversi connetterci.

Tra le nuove funzioni anche la possibilità di registrare forzatamente le sessioni, che risponde alla necessità di documentare le attività svolte durante una sessione remota.

«Il lancio di TeamViewer 13 conferma la volontà dell'azienda di rendere il lavoro dei clienti il più semplice possibile, da qualsiasi luogo e in qualsiasi momento, indipendentemente dalla piat-



taforma da cui lavorano. La nuova release offre un supporto per i dispositivi mobili che non ha rivali e siamo particolarmente orgogliosi delle nuove funzionalità di condivisione dello schermo iOS. Il supporto che la nostra

piattaforma offre è impareggiabile, perché ascoltiamo con molta attenzione le esigenze reali degli utenti», ha commentato il rilascio **Kornelius Brunner**, Chief Innovation Officer di TeamViewer.

An advertisement for 'DEgustare' magazine. At the top, there's a logo with a fork and the text 'DEgustare alla scoperta dei sapori d'Italia'. Below the logo is a collage of magazine covers and articles. One cover features 'AURELI, LA SVOLTA SALUTISTICA CON FARINE E SUCCHI'. Another features 'ILLY CAFFÈ CON ALANIS MORISSETTE PER LE DONNE'. A central article is titled 'giornalisti, enologi, chef, nutrizionisti, esperti alimentari vi promettono un'esperienza nuova'. At the bottom, the website 'www.de-gustare.it' is prominently displayed. The background is black.

Honeywell: un approccio globale alla sicurezza del building

Alla fiera Sicurezza, Honeywell Building Solutions ha mostrato prodotti e soluzioni per la sicurezza e la protezione di ambienti ed edifici industriali

di Giuseppe Saccardi

Honeywell Building Solutions continua a rafforzare il suo portfolio di soluzioni per la sicurezza di ambienti e building, sia di ufficio che di produzione. Un esempio di come in casa Honeywell si sia pronti a recepire e ad anticipare le esigenze di mercato in termini di sicurezza fisica lo si è avuto alla fiera dedicata alla Sicurezza che si è svolta a Milano.

La società, che come evidenziato sviluppa innovazioni tecnologiche per il ciclo di vita degli edifici il cui obiettivo è di massimizzare l'efficienza delle strutture e assicurare ambienti più sicuri, confortevoli, produttivi e intelligenti, ha in particolare presentato una gamma di soluzioni e prodotti che nel complesso permettono di garantire la sicurezza di un'area aziendale di qualsiasi dimensione, dal singolo ufficio a un intero aeroporto o complesse struttura ospedaliera. Tra queste, soluzioni quali:

- Digital Video Manager R620: una soluzione in-

tegrata per la videosorveglianza smart.

- Outcome Based Service: un servizio basato su cloud per la gestione degli edifici per prioritizzare le attività di manutenzione.
- Command and Control Suite: una interfaccia tecnologica per edifici smart di nuova generazione.
- Enterprise Building Integrator R500: un sistema di building management per l'automazione e la gestione intelligente degli edifici.

Dispositivi chiave nelle soluzioni che Honeywell ha sviluppato sono poi specifici prodotti come l'AM-8200 (un sistema avanzato di rivelazione incendi), equiP Series cameras (telecamere progettate per garantire una elevata qualità delle immagini in ambienti a bassissima illuminazione) o Audionet-MX (un Voice Alarm System adatto a svariate applicazioni), prodotti da Honeywell Security and Fire.

Una soluzione integrata e smart

Il concetto di base nella vision di Honeywell Building Solutions per un building o un impianto industriale sicuro e smart, ha evidenziato **Fabio Bruschi**, District General manager per l'Italia, è che tutte le sue componenti, allarmi, videocamere, sensori, rilevatori di eventi (effrazioni, incendi, eccetera), sono visti come elementi di un sistema integrato, gestibile centralmente e analizzabili mediante strumenti di analytics che abilitano sia una veloce reattività agli eventi che una localizzazione precisa di cosa sta avvenendo di anomalo.

A livello di gestione il responsabile viene poi guidato nel suo intervento volto ad analizzare eventi e ad attuare le attività correttive, mediante guide precompilate, una sorta di check list delle attività obbligate da compiere, che garantiscono ulteriormente la sicurezza dell'intero sistema e che quanto fatto corrisponda ai piani operativi predisposti.



Fabio Bruschi - Honeywell Building Solutions

Una sorveglianza video rafforzata

Un esempio del livello tecnologico che sta alla base della vision di Honeywell Building Solutions per la sicurezza di un ambiente di business è rappresentato dalla versione potenziata recentemente annunciata della sua soluzione video Honeywell Digital Video Manager (DVM), che comprende funzionalità smart per la sicurezza e la sorveglianza degli ambienti degli edifici moderni, sempre più complessi.

La nuova versione, DVM R620, consente alle organizzazioni di proteggere le operazioni di sicurezza su larga scala con caratteristiche atte a migliorare l'efficienza degli operatori e la conoscenza della situazione, in modo da individuare e risolvere più velocemente i malfunzionamenti e potenziare l'accuratezza e l'affidabilità delle operazioni di sicurezza.

È peraltro una soluzione che si adatta a un'ampia varietà di strutture, incluse installazioni complesse per la sicu-



rezza in ambienti con requisiti rigidi, come ad esempio aeroporti, carceri, ospedali, scuole superiori e smart city.

HBS: Un approccio omnicomprensivo alla sicurezza e al benessere

Quello di Honeywell Building Solutions (HBS) è un approccio al building omnicomprensivo che si basa, ci ha illustrato Bruschi, su alcuni pilastri chiave quali il benessere ambientale, la sicurezza, il controllo e una gestione integrata e smart.

«Il nostro portfolio di soluzioni e servizi per un building smart è rivolto al mondo produttivo e la Sicurezza in senso lato è uno dei pilastri della nostra strategia. Abbiamo soluzioni di sicurezza che si inquadrano nel contesto dello smart building. Con la nostra piattaforma di management BMS è possibile gestire qualsiasi tipo di edificio o ambiente industriale, dall'Ospedale alla grande stazione, dal palazzo uffici all'hotel. Le nostre soluzioni si basano su una storia pluridecennale con migliaia di

installazioni in tutto il mondo ed è su questa esperienza in field che costruiamo il futuro dei nostri sistemi», ha osservato Bruschi.

Come osservato quello della sicurezza integrata è solo uno degli aspetti coperti dalla soluzione di automazione e di gestione. Un secondo non meno importante è l'antincendio e un terzo è costituito da tutto quanto attinente il sistema di alimentazione energetica.

«Si tratta di sottosistemi che tramite BMS sono gestiti in modo integrato con un approccio che preferiamo chiamare "Integration of Things" più che semplicemente Internet of Things. Col BMS mettiamo a disposizione del business un sistema integrato che raccogliendo i dati generati nell'edificio e li gestisce in modo da ottimizzare consumi energetici e confort e che dà anche la possibilità di identificare in anticipo le criticità, abilitando sia rapidi interventi che una manutenzione preventiva», ha osservato Bruschi.

Una volta raccolti, i big

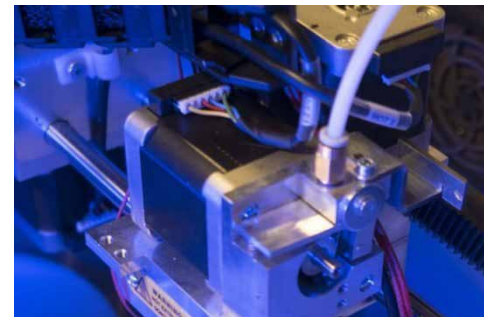
data possono essere fruiti nel cloud tramite strumenti di analisi e un motore che esamina il comportamento dell'intero sistema, apprende dagli eventi e dagli interventi tecnici e allerta gli operatori in caso di bisogno.

L'approccio alla sicurezza è come accennato di tipo esteso e comprende sia quanto attinente al building che alle persone che vi si trovano. Il controllo accessi è uno degli aspetti salienti per quanto concerne la sicurezza del personale. Una App appositamente sviluppata permette ad esempio ad una persona di sapere sempre dove si trova o come arrivare in un locale dell'edificio o tramite connessioni wireless poter aprire con un click porte che permettono l'accesso ad ambienti riservati. Allo stesso tempo il sistema centrale sa sempre dove una persona si trova, in modo da poterla rintracciare e guidare gli interventi in caso di necessità. «Quello che facciamo evidenzia da solo perché preferisco parlare di IoT come Integration of Things. Il BMS opera

come un vero e proprio tessuto connettivo che unisce tutta la struttura dell'edificio. In caso di incendio, ad esempio, blocca automaticamente il flusso di aria condizionata in modo da per evitare la diffusione di fumi e fiamme, chiude le porte tagliafuoco e apre quelle di evacuazione, mentre con le videocamera posso vedere se ci sono persone nelle aree critiche», ha evidenziato Bruschi.

Il portfolio di prodotti è solo la componente materiale del servizio fornito da Honeywell Building Solutions. A esso si aggiungono altre componenti per realizzazioni chiavi in mano. «Il nostro intervento è a 360°. E chiavi in mano. Comprende l'assessment, la proposta, la progettazione esecutiva, eventualmente in abbinamento ai grandi studi di progettazione, la gestione del cantiere, il collaudo e la gestione del sistema negli anni. A farlo siamo in Italia oltre cento persone dedicate al field e alla progettazione, a cui si aggiunge la struttura prodotti e tutto il canale», ha osservato Bruschi.

Le stampanti 3D di Roboze distribuite da Selltek



Selltek, specializzata nel mercato del 3D printing e rivenditore autorizzato di 3D Systems e HP, ha concluso un nuovo accordo per consolidare la presenza sul mercato italiano delle soluzioni di Roboze, produttore di stampanti 3D FFF.

Selltek possiede già un portfolio prodotti che soddisfa le esigenze del mondo della stampa e scansione 3D, con un'esperienza di oltre 15 anni al servizio delle aziende, e offre soluzioni di additive manufacturing e prototipazione rapida.

Roboze si è affacciata nel mercato della stampa 3D professionale da due anni, e ad oggi il Gruppo ha brevettato un sistema di movimentazione mecatro-

nica degli assi, il Beltless System, in grado di offrire tolleranze in 25 micron e, in un'ottica produttiva, la garanzia di ripetibilità delle parti stampate. Questo sistema consente un'elevata precisione alle stampanti del produttore italiano.

Grazie agli investimenti in ricerca e sviluppo lo scorso anno Roboze ha presentato il modello Roboze One+400, una soluzione caratterizzata da un nuovo estrusore in attesa di brevetto: l'HVP extruder. Progettato e prodotto dall'azienda, permette la produzione di parti finite, parti in sostituzione di metalli e prototipi funzionali in polimeri ad alta viscosità, riuscendo a superare temperature di 400°C

con elevate precisioni e con polimeri avanzati. Uno di questi è per esempio il PEEK, un materiale noto per le interessanti proprietà di resistenza meccanica, termica e chimica. Questa soluzione è stata scelta da società di livello mondiale nei settori motorsport, aeronautica, difesa e spazio, come General Electric, Elbit System e Airbus.

«Siamo felici di dare il benvenuto a Selltek nella nostra rete globale di partner. Siamo lieti di aver siglato questo importante accordo strategico per sviluppare concretamente le potenzialità delle nostre soluzioni in Italia. Da oggi mettiamo la nostra expertise e conoscenza della

stampa 3D con materiali avanzati a disposizione di Selltek e potenziare insieme le PMI italiane.» Ha commentato Alessio Lorusso, Roboze CEO & Founder. «Eravamo alla ricerca di una soluzione per la produzione di parti con materiali altamente performanti come il PEEK e l'Ultem. Roboze ha soddisfatto tutti gli standard ricercati e non vediamo l'ora di accompagnare i nostri clienti in questa nuova e rivoluzionaria opportunità. Le soluzioni Roboze ci aiutano a raggiungere tutti i segmenti di mercato con prodotti di altissima qualità, innovati e con elevate proprietà meccaniche» ha spiegato Damiano Vesco, Selltek CEO.

LA UNIFIED COMMUNICATION DI POLYCOM A NUVIAS

Il distributore Nuvias (precedentemente Zycko) amplia la propria offerta di soluzioni per la Unified Communication nella regione EMEA grazie al nuovo accordo siglato con Polycom per l'intera area. Nel 2016 Nuvias ha acquisito Siphon con cui Polycom aveva instaurato una proficua partnership nel Regno Unito e nel Benelux e la nuova e più ampia relazione proseguirà attraverso la Practice Unified Communications di Nuvias.

Grazie all'esperienza di Siphon che rappresenta uno dei principali distributori globali di Polycom nel Regno Unito, Nuvias estenderà inizialmente la propria attività di distribuzione in Francia e in Italia, per poi proseguire in Germania e Spagna.

Nuvias si concentrerà sull'integrazione dei telefoni VoIP di Polycom in soluzioni end-to-end complete per il mercato dei servizi hosted voice. In aggiunta il distributore fa sapere che offrirà anche soluzioni aziendali complete Microsoft Skype for Business grazie agli endpoint voce e video di Polycom.

Il CEO di Qumram, Patrick Barnert, ha commentato: "Dynatrace è unica nella sua capacità di monitorare ecosistemi digitali altamente complessi, ma anche di tracciare ogni transazione dell'utente. Inoltre, i loro analytics AI-powered sono incredibili. L'approccio è identico a quello che abbiamo in Qumram, dove l'esperienza di ogni utente viene acquisita, analizzata e può essere riprodotta su richiesta. Non vediamo l'ora che la nostra vision sul prodotto si sviluppi ulteriormente grazie alla portata globale e alla base di clienti di Dynatrace".

ACCORDI

TECH DATA È PARTNER UFFICIALE DI MICRO FOCUS IN EUROPA

Il distributore Tech Data annuncia un nuovo accordo che riguarda la divisione specialistica Advanced Solutions che diventa partner di distribuzione ufficiale di Micro Focus in Europa, società specializzata nel software aziendale, che lo scorso agosto ha avviato la fusione con la divisione software di Hewlett Packard Enterprise (HPE). Grazie a questo accordo, l'intero portfolio di soluzioni Micro Focus è ora disponibile per i partner Tech Data in Europa. Grazie alla nuova partnership Tech Data sarà in grado di soddisfare con un'offerta più ampia le richieste dei clienti nell'ambito delle soluzioni ibride. Micro Focus si sta concentrando, difatti, sulla realizzazione, vendita e assistenza di software finalizzato a risolvere la complessità delle tecnologie dei clienti consentendo loro di adottare soluzioni innovative in un mondo IT ibrido. L'alleanza con HPE ha portato alla creazione di un altro leader pure-play nel settore del software enterprise.

Steve Cant, direttore della divisione HPE Europa di Tech Data, ha dichiarato:

«Si tratta di una partnership molto importante per Advanced Solutions e per i nostri partner in quanto ci consente di rispondere alle richieste di soluzioni IT ibride da parte dei clienti. La fusione di Micro Focus e HPE Software ha creato una potente combinazione di soluzioni e talento».

Ben Violett, direttore della distribuzione EMEA di Micro Focus, ha dichiarato «Siamo certi che la nostra collaborazione con Advanced Solutions ci permetterà di aiutare i nostri partner a promuovere una vera e propria trasformazione digitale delle infrastrutture dei loro clienti».

ACCORDI

CLARKS SCEGLIE JDA PER IL RETAIL PLANNING

JDA Software Group, fornitore di soluzioni per la gestione della supply chain, ha annunciato che Clarks, noto brand internazionale produttore di calzature dal 1825, ha scelto le soluzioni JDA Retail Planning e JDA Intelligent Fulfillment a supporto della propria strategia di business a livello globale.

In pratica Clarks collaborerà con JDA per creare un processo di pianificazione globale che allinei le

attività centrali e regionali dell'azienda per migliorare l'efficienza, aumentare le vendite e la soddisfazione dei consumatori attraverso tutti i canali.

Grazie alla soluzione JDA Retail Planning Clarks potrà garantire assortimenti localizzati per negozi e assortimenti mirati per gli account e le regioni chiave, in linea con gli obiettivi aziendali. JDA Intelligent Fulfillment permetterà, invece, di migliorare la previsione della domanda omnicanale e assicurare la disponibilità di scorte su tutti i canali attraverso sofisticati processi di allocazione e distribuzione.

«Essere in grado di prevedere, pianificare, rifornirsi ed evadere gli ordini in modo molto più informato e completo ci permetterà di aumentare la soddisfazione del cliente e di favorire la nostra crescita, assicurandoci di restare all'avanguardia nella produzione delle calzature. La notevole esperienza di JDA nel settore retail, insieme alla sua tecnologia best-in-class, ci dà grande fiducia nel raggiungimento di questo obiettivo, che ci aiuterà a diventare un'azienda ancora più agile ed efficiente» ha dichiarato Mike Shearwood, Chief Executive Officer di Clarks.

STRATEGIE

DYNATRACE ACQUISISCE QUMRAM

Specializzata in digital performance management, Dynatrace, ha di recente annunciato l'acquisizione di Qumram, società che offre tecnologie avanzate di session replay per applicazioni mobili e web. Dynatrace integrerà la tecnologia e la proprietà intellettuale di Qumram per far crescere le proprie capacità di digital experience offrendo la possibilità di riprodurre visivamente una sessione utente all'interno della sua piattaforma. Dynatrace ha fatto sapere che la soluzione di Qumram sarà riprogettata e farà parte di un'offerta più ampia di analytics per la digital experience che sarà annunciata all'inizio del prossimo anno. Inoltre grazie all'acquisizione, Dynatrace prevede di raddoppiare l'attuale team di progettazione e sviluppo di Qumram della sede di Barcellona nel corso del prossimo anno. Oltre all'aspetto tecnologico, le due società si sono trovate allineate anche per quanto riguarda la propensione all'innovazione e alla ricerca, condividendo una cultura incentrata sui team di sviluppo.