

CLOUD IBRIDO E DATI SEMPRE DISPONIBILI CON LA SUITE 9.5 DI VEEAM

La nuova versione della Veeam Availability Suite consente una gestione centralizzata dei dati per i carichi di lavoro virtuali, fisici e multi cloud.

a pag. 06



UCC WILDIX, GARANZIE E WEBRTC PER MUOVERE IL BUSINESS

Garanzia estesa a 5 anni e sviluppo avanzato sulla tecnologia WebRTC i punti forti di Wildix. Lo sottolinea Stefano Osler, Ceo di Wildix, in occasione dell'apertura della convention annuale, che si è tenuta a Venezia il 12 gennaio scorso, riportando le dichiarazioni degli analisti di Gartner.

I dati di fatturato sono tutti positivi, con una crescita del 34% in Italia (mercato maturo per Wildix) e incrementi

maggiori all'estero. Wildix invita i partner alla "fedeltà", e garantisce un impegno che, secondo il Ceo porterà buoni

frutti: «Abbiamo in previsione una crescita del 30% per quest'anno, che ci segue raggiungerà».

Un messaggio diretto ai 471 partecipanti, appartenenti a 354 System Integrator arrivati da 12 paesi del mondo, dagli Stati Uniti d'America all'India.

a pag. 08



SECURITY, ATTACCHI MIRATI E RAMSONWARE FERMATI CON BITDEFENDER

Preparandosi al GDPR osservando l'evoluzione delle minacce e considerando lo scenario di rischio introdotto da globalizzazione e digital transformation.

a pag. 04



SOMMARIO

Trend opposti nel percorso verso la digitalizzazione pag.03

Accenture investe nella progettazione digitale con l'acquisizione di Mackevision pag.05

Crescita positiva per Tesisquare nel 2017 pag.10

Manuela Chinzi guida il canale di Fujitsu Italia pag.10

Nuova carica ai vertici di Qualcomm pag.10

Partners Flip anno VII - numero 216 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

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

Trend opposti nel percorso verso la digitalizzazione

L'economia digitale divide in due il mercato, tra le aziende che si rinnovano e quelle più tradizionaliste, come confermano le analisi di IDC, in scena nei prossimi appuntamenti di Milano e Roma

a cura della redazione



La disponibilità di nuove tecnologie in grado di sostenere la digital transformation da un lato sta consentendo la modernizzazione delle aziende, ma dall'altro creando un divario profondo con quelle che resistono e hanno mantenuto un approccio più tradizionale.

D'altronde le innovazioni rese possibili dalle nuove tecnologie stanno aiutando a molte aziende a rimanere competitive sul mercato, così come a inserirsi con successo nell'ecosistema digitale, sviluppando nuovi modelli di business.

La spesa mondiale in tecnologia

Secondo le ultime previsioni formulate da IDC, la spesa mondiale in tecnologie per la trasformazione digitale arriverà a sfiorare i 1.300 miliardi di dollari nel 2018, con una crescita del 16,8% sul 2017, e i 1.700 miliardi nel 2019, crescendo del

42% sempre rispetto al 2017. La parte più consistente, 1.300 miliardi di dollari, sarà spesa negli Acceleratori dell'Innovazione, quelle tecnologie che poggiano sulla Terza Piattaforma e che animeranno un processo di discontinuità in tutti i settori industriali.

IDC identifica queste tecnologie nell'IoT, nella robotica, nel cognitive/IA, nella realtà aumentata e virtuale, nel 3D Printing, nella blockchain, per citare le principali.

L'analisi di IDC ha anche preso in considerazione la spesa ICT nel periodo 2016-2021. A livello mondiale le previsioni di crescita (CAGR - tasso di crescita annuale composto) riportano un + 5,6%. Un risultato proveniente da due tendenze opposte: nel 2021 gli investimenti nella Seconda Piattaforma caleranno del 3,3%, mentre quelli nella Terza Piattaforma aumen-

tano del 4,7% e negli Acceleratori dell'Innovazione del 18,4%. In tutto, la spesa in tecnologie per la digital transformation crescerà con un CAGR 2016-2021 del 17,9%.

In particolare IDC si aspetta che dei 1.700 miliardi previsti nel 2019, 400 saranno investiti nelle quattro tecnologie della Terza Piattaforma: cloud, mobility, big data & analytics e social.

La tendenza in Italia

Anche in Italia l'andamento della spesa ICT è oggi il risultato di due trend opposti. Mentre infatti sono in aumento gli investimenti nella Terza Piattaforma e negli Acceleratori dell'Innovazione, risulta in contrazione la spesa ICT tradizionale che si focalizza sul mantenimento dell'infrastruttura esistente senza importanti progetti evolutivi. Nel 2017, il mercato ICT italiano è cresciuto

dell'1,9%, per un valore totale di 30 miliardi di euro, evidenzia IDC. Terza Piattaforma e Acceleratori dell'Innovazione sono tuttavia cresciuti a un ritmo molto più elevato: per esempio, il cloud del 27,8% e la realtà aumentata/virtuale del 335,6%. L'impatto che le tecnologie della Terza Piattaforma e gli Acceleratori dell'Innovazione avranno sulle aziende è un tema che sarà approfondito nel corso dei prossimi appuntamenti previsti il 21 e il 27 febbraio, a Roma e Milano, in occasione dell'IDC Digital Transformation Conference 2018. Nel corso del doppio appuntamento, gli analisti di IDC ospiteranno i CIO di aziende e pubbliche amministrazioni italiane per mostrare quali sono gli strumenti, i modelli e le attitudini che si stanno dimostrando i più efficaci per competere nei mercati digitali.

Security, attacchi mirati e ransomware fermati con Bitdefender

Preparandosi al GDPR osservando l'evoluzione delle minacce e considerando lo scenario di rischio introdotto da globalizzazione e digital transformation

di Gaetano Di Blasio



Denis Cassinerio - Bitdefender

Quello che il GDPR (General Data Protection Regulation, il regolamento sulla security dell'Unione Europea) ha di fatto sancito è che i dati, compresi quelli personali vanno protetti e questo perché costituiscono la linfa vitale dell'economia, spiega **Denis Cassinerio**, Regional Sales Director di Bitdefender Italia.

Per sostanziare questa affermazione, il manager cita il Ceo di Unicredit, **Jean Pierre Mustier**, che ritiene la cyber security critica in un contesto in cui "cresce la dipendenza dalla tecnologia all'interno di un sistema finanziario sempre più interconnesso, che mette tutti i partecipanti a rischio". Mustier è, peraltro in buona compagnia, evidenzia ancora Cassinerio citando ricerche di Forbes. Ciò nonostante gli investimenti in sicurezza da parte delle aziende italiane sono ancora irrisori: circa l'1,5%

del budget totale per l'ICT, afferma il manager italiano. Questo contro un panorama delle minacce informatiche che, talvolta, assume colori grotteschi e sapori amari, come nel caso delle vulnerabilità interne ai processori di Intel.

Il preoccupante scenario della security

Lo scenario descritto da Liviu Arsene, eThreats analyst di Bitdefender è preoccupante: «Abbiamo visto negli ultimi mesi l'evoluzione delle minacce "tradizionali", quali trojan,

ransomware e spam bot generici, che vengono integrati con vecchi codici rigenerati e potenziati da codici avanzati» ci spiega l'esperto.

Si tratta, presumibilmente di codici sottratti a organizzazioni militari o di intelligence internazionali, come sembra sia accaduto con WannaCry e GoldenEye.

Gli analisti di Bitdefender hanno osservato nuovi vettori che hanno integrato exploit Zero Day, quali EternalBlue ed EternalRomance, per attaccare in ma-

niera silente le imprese. La community cyber criminale si sono organizzate per integrare sistemi open source e freeware, riuniti da un codice personalizzato per creare nuove "armi" destinate ad attacchi mirati, ci illustra ancora Arsene.

In particolare, gli analisti di Bitdefender, nel 2017 hanno scoperto che, per mascherare i malware sono stati utilizzati strumenti come la utility per il recupero della password di Nirsoft e programmi di cifratura legittimi, come Diskyptor e altri. Tali programmi non sono stati compromessi, ma sono stati usati come strumenti. Chi si sente al sicuro dagli attacchi mirati, illudendosi di non essere un bersaglio appetibile, deve comunque fare i conti con il mercato dei malware, concentrato soprattutto sulla vendita di ransomware (dal solo malware al servizio gestito).



Gli analisti hanno osservato nuove generazioni di tali strumenti, venduti a chi vuole concentrarsi sul ricatto alle imprese. Algoritmi sofisticati possono essere utilizzati per fissare il valore del riscatto, calcolando il costo del ripristino e la capacità finanziaria del bersaglio.

Altra minaccia rigenerata è Qbot (anche noto come Brresmon ed Emotet, che è ricomparso con un'infrastruttura di command e control rivista e soprattutto con un motore polimorfico cloud based che consente di assumere un numero virtualmente illi-

mitato di forme, al fine di eludere i controlli antivirus.

La protezione deve essere sempre più integrata, considerando che gli strumenti adottati dai cyber criminali vengono dotati di numerosi sistemi "laterali", cioè capaci di muoversi all'interno della rete violata per compiere azioni come la rimozione dei registri per coprire le tracce dell'intrusione.

Per contrastare queste minacce Bitdefender propone un approccio innovativo che si è dimostrato

efficace contro gli attacchi mirati e quelli condotti con strumenti come WannaCry, APT28, Carbanak, Wild Neutron, DarkHotel, Epic Turla, Regin e Zeus.

Questo, ci spiega Arsene, grazie a Hypervisor Introspection, che introduce nuovi strati di sicurezza contro gli attacchi mirati, effettuando il rilevamento degli attacchi in real time a livello dell'hypervisor. A ciò si aggiunge una tecnologia agentless che isola il sistema di detection, impedendo che possa essere compromesso.

La soluzione rileva "gli angoli bui" e può rimuoverli

se integrata con il sistema di security già esistente, operando con un impatto nullo sulle prestazioni.

Tra le peculiarità della soluzione, figura la capacità di "ispezionare" la memoria per identificare attacchi rivolti agli applicativi che sfruttano gli spazi di memoria assegnati agli applicativi stessi.

Secondo gli analisti di Bitdefender, ma anche di altre fonti come Gartner, la prossima ondata di attacchi sarà "immateriale", cioè non basata malware ma "fileless", appunto utilizzando l'accesso diretto alla memoria.

STRATEGIE

Accenture investe nella progettazione digitale con l'acquisizione di Mackevision

Il team di effetti visivi del famoso videogioco 'Games of Throne' entra a far parte di Accenture, che ha annunciato l'acquisizione di Mackevision, società tedesca specializzata specializzata in tecnologie CGI (computer-generated-imagery) per la produzione di contenuti interattivi e immersivi, come effetti speciali, 3D e animazioni.

Mackevision impiega 500 persone e ha uffici a Monaco, Amburgo, Stati Uniti, Gran Bretagna, Cina, Giappone e Corea del Sud.

Grazie alle competenze specifiche la società andrà a rafforzare l'offerta di Accenture nell'ambito della creazione di contenuti multimediali, in particolare modo attraverso l'approccio dei cosiddetti 'digital twin'. Si tratta di una rappresentazione virtuale di un oggetto o un sistema fisico, il cui comportamento varia a seconda di come lo si imposta (se si parla di una simulazione) o del comportamento della controparte fisica, reale, se l'oggetto è già esistente.

Con questa tecnologia è possibile creare un modello virtuale di un oggetto complesso, come per esempio un veicolo, e di studiarne il funzionamento per migliorarlo prima ancora che sia stato realizzato fisicamente. In questo modo è possibile realizzare un prototipo che possa avvicinarsi il più possibile al modello definitivo.

Le soluzioni da Mackevision hanno avuto un riscontro positivo nel settore



automotive, guadagnandosi clienti importanti tra cui BMW, Jaguar, Mercedes-Benz e Hyundai. Con l'acquisizione della società tedesca, Accenture potrà consolidare la sua presenza in questo ambito, in cui già annovera progetti innovativi per clienti quali Maserati e Ducati.

Cloud ibrido e dati sempre disponibili con la suite 9.5 di Veeam

La nuova versione della Veeam Availability Suite consente una gestione centralizzata dei dati per i carichi di lavoro virtuali, fisici e multi cloud

di Giuseppe Saccardi

Continua l'impegno di Veeam nel fornire una piattaforma per la sicurezza del cloud ibrido e volto a favorire la migrazione delle aziende verso soluzioni aperte e caratterizzate da elevata sicurezza e disponibilità dei dati.

La società, che ha fatto dell'Availability for the Always-On Enterprise il proprio motto, e guidata in Italia da **Albert Zammar**, ha annunciato il rilascio di Veeam Availability Suite (VAS) 9.5 Update 3 (U3), che, ha evidenziato, permette di gestire la totalità dei dati aziendali e di assicurare l'Availability per tutti i carichi di lavoro, virtuali, fisici o cloud, il tutto gestendoli da un pannello di controllo Veeam centralizzato.

In sostanza, con il nuovo rilascio l'azienda si è data l'obiettivo di consentire alle aziende di sostituire le soluzioni di backup legacy, che rallentano la business transformation, e garantire la disponibilità dei dati tramite una singola piattaforma

ad elevata affidabilità. Con il nuovo rilascio l'azienda non nasconde di voler accrescere ulteriormente la propria posizione di mercato e il numero dei clienti, che ammontano ad oltre 267.000, e questo soprattutto nel cloud ibrido, un tema che, ha osservato Albert Zammar, sarà anche la centro della sua strategia per l'Italia e il proprio Canale, a cui vuole fornire strumenti per accrescere la propria offerta e ampliarla ai servizi, siano essi per aziende che a livello di operatore.

«Con la Veeam Availability Suite 9.5 Update 3 le aziende che stanno affrontando la digital transformation e i nostri partner di Canale potranno gestire

completamente l'ambiente, che sia virtuale, fisico o cloud, e garantire l'Availability per qualsiasi applicazione, dato o cloud», ha commentato Albert Zammar.

Dati e storage sotto controllo ovunque e nel cloud

Nella aggiornata versione della suite Veeam ha incluso anche la Universal Storage API, una nuova interfaccia storage che le consentirà di supportare rapidamente nuove integrazioni storage, cosa che al lato pratico si traduce in prestazioni di backup migliori, minor rischio di perdita dei dati e un ripristino più rapido.

Se si allarga la considerazione dell'impatto della

nuova versione al mondo dello storage, quello che la caratterizza è anche il fatto di potersi integrare con tecnologie ampiamente diffuse sul mercato come gli IBM Spectrum Virtualize e SAN Volume Controller basati su array storage come ad esempio Lenovo Storage V Series, una estensione della flessibilità che si aggiunge peraltro alle attuali partnership che ha in essere con aziende quali HPE, Cisco e NetApp.

«L'integrazione dello storage primario Veeam con Lenovo porta le soluzioni di Availability No. 1 del mercato ai sistemi ibridi Lenovo V Series e a tutti gli array di storage flash. Con V Series Integration e DS Series Solutions, insieme, offriremo nuovi livelli di protezione dei dati e agilità di recupero che i nostri clienti richiedono per soddisfare le loro esigenze di uptime sempre crescenti», ha affermato **Kamran Ammini**, Executive Director Lenovo Server e Storage presso Lenovo Data Center Group,



Albert Zammar - Veeam



commentando le funzionalità della nuova versione della suite Veeam.

I punti chiave della suite

Tra le numerose nuove caratteristiche della versione 9.5 U3 della Veeam availability Suite vi è:

- Gestione integrata per Veeam Agent for Microsoft Windows 2.1 e Veeam Agent for Linux v2: dà la possibilità di una implementazione e una gestione centralizzata degli agenti e dei carichi di lavoro virtuali, fisici e basati su cloud. Veeam Agent for Microsoft Windows 2.1 include la protezione per i cluster di failover server Microsoft Windows Server mission-critical, mentre Veeam Agent for Linux v2 aggiunge la possibilità di eseguire il backup di un repository Veeam Cloud Connect, il supporto per i repository di backup scale-out come target di backup e la crittografia lato sor-

gente.

- Supporto per VMware Cloud su AWS: consente di implementare le soluzioni Veeam Availability senza interruzioni su ambienti cloud ibridi, privati e pubblici basati su VMware.
- Integrazione di storage IBM: VAS 9.5 Update 3 farà leva sull'espansione della partnership strategica tra IBM e Veeam per includere l'integrazione con IBM Spectrum Virtualize, in pratica estendendo le capacità di integrazione degli storage snapshot a IBM Storwize e SAN Volume Controller basato su storage array.
- Integrazione di storage Lenovo: la piattaforma incrementa di fatto la sua partnership con Lenovo con l'integrazione VAS 9.5 Update 3 storage snapshot per la serie V Lenovo Storage. A questo si aggiunge che la serie DS di Lenovo è stata recentemente



Soluzioni storage Lenovo DS Series

certificata Veeam Ready come target per lo storage di backup primario.

- Analisi e monitoraggio in Veeam ONE: Veeam ha aggiunto il monitoraggio e la reportistica dell' Agent, nonché il Data Sovereignty Compliance Reporting dei Dati a Veeam ONE, la componente di gestione del SAV 9.5 Update 3. La funzionalità permette di aver accesso a linee guida e strumenti aggiuntivi progettati per assisterli attraverso nuovi rigorosi requisiti di conformità in materia di backup e protezione dei dati.

Va inoltre osservato che la release segue il recente an-

nuncio del supporto per IBM AIX e Oracle Solaris, per la protezione dei carichi di lavoro fisici in ambienti Unix. «Questa nuova offerta e le partnership vogliono essere un contributo concreto alle aziende che vogliono sostituire a tradizionali ambienti legacy delle soluzioni che permettono di gestire in modo affidabile tutti i carichi di lavoro, siano essi virtuali, fisici o nel cloud, e di farlo indipendentemente sia che si tratti di ambienti Windows, Linux o Unix, in modo da proteggere ai massimi livelli applicazioni, sistemi e dati mission-critical presenti in ambienti aziendali anche altamente distribuiti», ha evidenziato Zammar.

UCC Wildix, garanzie e WebRTC per muovere il business

471 persone per 354 system integrator presenti alla convention 2018 di Wildix. Molte le novità tecnologiche, spinta sul cloud e sulla formazione. Incentivi alla fidelizzazione

di Giuseppe Saccardi

La garanzia estesa a 5 anni e lo sviluppo avanzato sulla tecnologia WebRTC sono i punti forti di Wildix. Lo sottolinea **Stefano Osler**, Ceo di Wildix durante l'apertura della convention annuale, che si è tenuta a Venezia il 12 gennaio scorso, riportando le dichiarazioni degli analisti di Gartner.

Con la stessa Gartner, Wildix ha un rapporto costante, anche sul fronte della formazione, in primis commerciale, che i vertici dell'azienda nata a Trento (ma adesso con sede in Estonia) "trasferiscono" ai propri partner di canale.

L'accento è infatti sull'approccio commerciale: «Le telefonate non fanno guadagnare le imprese, ma un sistema come il nostro porta immediati risparmi e sono questi che interessano ai clienti», afferma il Ceo.

I dati di fatturato sono tutti positivi, con una crescita del 34% in Italia (mercato maturo per Wildix) e incrementi maggiori all'estero, con un picco "non statistico" negli

Usa, partiti solo un anno fa e in rapida espansione. L'aumento è stato a 2 cifre in tutte le country storiche (oltre l'Italia, Francia e Germania), con un risultato complessivo del più 57% e un trend ascendente confermato dal 2015.

Merito delle scelte tecnologiche del passato, che portano solidità dei prodotti e chiarezza sul mercato.

Fedeltà e cloud

Una chiarezza che Osler esige, perché: «Un'impresa è come una freccia, che scagliata con l'arco centra il bersaglio, se c'è determinazione e focalizzazione. Se non si hanno le idee chiare e si gira in tondo invece di una freccia si lancia una palla, che non ha la precisione dell'arco e rimbalza».

Una metafora per invitare i partner alla "fedeltà", concentrandosi sui prodotti Wildix. Un impegno che viene riconosciuto e che, secondo il Ceo porterà buoni frutti: «Abbiamo in previsione una crescita del 30%



Dimitri e Stefano Osler

per quest'anno, che ci segue raggiungerà».

Del resto le strategie di vendita hanno fin qui funzionato e Osler non nasconde che ha preferito chiudere il rapporto con chi segue altri approcci e non porta risultati. Un messaggio diretto ai 471 partecipanti, appartenenti a 354 System Integrator arrivati da 12 paesi del mondo, dagli Stati Uniti d'America all'India.

Cristiano Bellumat, direttore commerciale di Wildix, ha evidenziato il lavoro svolto per far crescere l'ecosistema e per cavalcare l'onda cloud. In particolare:

«Sempre più le analisi e le previsioni ci dicono che il Cloud sarà la modalità con cui si venderanno le UCC nel futuro».

Ai partner viene quindi proposto di diventare cloud provider o service provider, sfruttando gli accordi di Wildix con provider quali AWS e Microsoft Azure. Continua Bellumat: «Da qui al 2022 i numeri saranno in crescita a doppia cifra, anno su anno, per un valore di mercato che si attesterà tra i 18 e i 20 miliardi di euro. La tecnologia Wildix nelle UCC As a Service c'è ed è stata pensata per essere distribuita. Molti si-

Convention 2018 di Wildix



stemi basati sul Cloud di Wildix sono stati installati in Italia, Francia, Germania e Olanda con eccellenti risultati».

Le novità tecnologiche

A favorire la crescita saranno anche le tante innovazioni che sono state presentate da Dimidtri Osler, CTO di Wildix e fratello del Ceo. Tra queste la Wildix Huddle che rende ancora più efficace l'emergente trend delle Huddle Room e il telefono Vision, perfetto per le videoconferenze e le videochiamate, come spiega Dimitri, che aggiunge: «Le Huddle Room sono il luogo della collaborazione del futuro. Sale in cui tre/cinque persone si riuniscono per brevi incontri e per prendere importanti decisioni in videoconferenza».

La Wildix Huddle risolve i problemi che si riscontrano frequentemente, come il rischio che non tutti i parteci-

panti siano inquadrati dalla webcam del pc o che occorra una periferica audio per catturare tutte le voci dei partecipanti o, ancora, che si debba gestire il groviglio di cavi di alimentazione e trasmissione dati per collegare ogni periferica.

Più in generale, il CTO ha evidenziato come la tecnologia WebRTC sia considerata il futuro della Unified Communication e Collaboration, non a caso, secondo gli analisti di Gartner prevedono che entro il 2020 il 30% dei meeting di lavoro si terranno da remoto grazie al WebRTC, come riportato nella presentazione del Magic Quadrant for Web Conferencing.

Wildix-Huddle risolve questi possibili disguidi, grazie a una webcam con angolo

di 120°, che inquadra tutti i partecipanti, e al fatto che necessita di un solo cavo, grazie al quale è plug and play.

Tornando alle novità tecniche, Dimitri ha dedicato molto spazio alla soluzione di videoconferenza WebRTC Ubiconf, «accessibile da utenti aziendali e pubblici, attraverso un click, senza spostarsi dalla propria scrivania e senza installare alcun componente aggiuntivo», evidenzia il Cto. Per Unicof sono peraltro in arrivo, forse già entro la fine dell'anno numerose nuove funzionalità.

In breve, vanno segnalati: il supporto per la tecnologia WebRTC sul browser Safari di Apple, una app per le videoconferenze direttamente tramite iPhone, e il nuovo

telefono Vision, che dispone di un display da 7 pollici, una camera da 2 Megapixel e la tecnologia WebRTC su OS

Android.

Infine, segnaliamo i partner presenti nello spazio espositivo della convention: Ellysse, Ascom e Schrack Seconet per la categoria Platinum; Achab, Adconcal, Horst Platz, PartnerRevolution, Sennheiser e Star-System IT per la categoria Gold; 2N, bticino, Jabra, Mirage System, Plantronics, VTECRM e Waycom per la categoria Silver.

Questa del 2018 è stata la decima e ultima convention di Wildix, perché, come ha annunciato il marketing manager Emiliano Tomasoni, dal 2019 Wildix organizzerà il Summit sulle Unified Communications con una prima tappa a Barcellona e un'altra al Venetian di Las Vegas, per mantenere un "collegamento" con l'Italia.

TENDENZE

CRESCITA POSITIVA PER TESISQUARE NEL 2017

L'IT company italiana, specializzata nella realizzazione e distribuzione di soluzioni software e piattaforme collaborative per la supply chain e il retail, si può ritenere soddisfatta delle performance del 2017, un anno in cui ha potuto consolidare il proprio posizionamento sul mercato. I numeri diffusi nel corso dell'ultima convention aziendale mostrano un aumento di fatturato rispetto al 2016, cresciuto del 16%: un valore nettamente superiore alla performance media del comparto, stimata al +6% nel 2017 (Fonte Assinform/NetConsulting Cube). La società è presente in 80 Paesi nel mondo e ha ampliato il portafoglio clienti in ambito internazionale, arricchitosi di nomi di prestigio nei settori del Fashion, Food, Retail ed e-commerce, con interessanti progetti in Olanda, Spagna, Francia, UK, Brasile e USA. "La crescita non è solo numerica, ma anche di competenze e responsabilità, come previsto nel nostro pluriennale piano di sviluppo. Il 25% dell'azienda ha conseguito certificazioni internazionali o assunto incarichi di maggiore responsabilità

e tutti i neo inseriti hanno frequentato l'Academy interna. I risultati ottenuti sono per noi unicamente possibili grazie all'impegno ed entusiasmo delle persone" ha precisato **Marco Trovesi**, Chief of Human Resources and Organizational Officer.

TURNOVER

MANUELA CHINZI GUIDA IL CANALE DI FUJITSU ITALIA

Fujitsu Italia cambia strategia per il canale e nomina Manuela Chinzi Head of Channel con il compito di coordinare le strategie dell'azienda rivolte al canale indiretto, con un focus particolare sulla distribuzione e sullo sviluppo del business. La manager opererà all'interno della struttura Product Business guidata da **Massimiliano Ferrini**.

L'impegno di Chinzi sarà rivolto al supporto dei partner nella diffusione dell'offerta legata alla digitalizzazione e all'IoT. In questo campo Fujitsu ha iniziato importanti investimenti e pertanto, rispetto al passato, ha ritenuto necessario un cambio dell'interlocutore aziendale con cui sviluppare le specifiche soluzioni. Manuela Chinzi è entrata in azienda nel 2006 in qualità di Partner Account Manager

e successivamente ha ricoperto diversi ruoli di gestione sempre in area canale, fino ad assumere il ruolo di Sales Area Manager Italy North e, successivamente, di Sales Out Manager. In precedenza, la manager aveva lavorato in IBM e Lenovo. "Si tratta di un passaggio importante per gli operatori del canale. Se prima il riferimento era esclusivamente una figura IT o l'ufficio acquisti, oggi per implementare una strategia efficace incentrata sull'IoT, il rivenditore deve interfacciarsi direttamente con i manager delle linee di business, figure che stanno nel vivo della progettualità dell'azienda - ha commentato **Massimiliano Ferrini**, Head of Product Business di Fujitsu Italia - Manuela Chinzi, in qualità di responsabile del Canale di Fujitsu Italia, ci aiuterà a supportare i partner in questo processo di trasformazione, facendo leva anche su programmi di formazione di alto livello, per far sì che il canale sia consapevole della nostra tecnologia più innovativa e sia proiettato, come noi, verso la realizzazione di quella società digitale, che noi definiamo Human Centric Intelligent Society e che è già qualcosa di molto concreto".

TURNOVER

NUOVA CARICA AI VERTICI DI QUALCOMM

Dalla carica di Executive Vice President di Qualcomm Technologies, Inc. e President di QCT, **Cristiano R. Amon** ha ora assunto il ruolo di Presidente di Qualcomm Incorporated. Il nuovo incarico vedrà Amon impegnato a definire le strategie chiave per favorire la crescita della società continuando a sviluppare le attività principali di Qualcomm così come le nuove opportunità di business. Inoltre, Amon continuerà a dirigere il business QCT, riportando a **Steve Mollenkopf**, Chief Executive Officer di Qualcomm Incorporated. Amon è entrato in Qualcomm nel 1995 come ingegnere e successivamente ha ricoperto numerosi ruoli di leadership tecnica e commerciale. Negli ultimi cinque anni, Amon è stato responsabile del settore dei semiconduttori di Qualcomm, prima come co-presidente di QCT e membro del comitato esecutivo di Qualcomm e poi come presidente di QCT negli ultimi due anni.

