

RED HAT, LE TECNOLOGIE E GLI APPROCCI CHE FANNO LA DIFFERENZA

Red Hat compie 25 anni e festeggia 64 trimestri consecutivi di crescita. I fattori critici di successo e le prossime evoluzioni.

a pag. 05



LA MULTI TRASFORMAZIONE DEL BUSINESS IT PER DELL EMC

Dell Emc accelera sulle tecnologie emergenti, presentando numeri tutti positivi. Joyce Mullen, president, Global Channel, OEM and IOT Solutions di Dell Emc illustra i cambiamenti in atto e pone l'accento sulle opportunità per il canale.

La manager sottolinea il momento molto positivo per l'azienda e i suoi partner, dopo che si sono superate le iniziali difficoltà nel gestire l'integrazione seguita all'acquisizione e i relativi cambiamenti a



livello organizzativo e di canale vendita indiretta. Mullen parla delle trasformazioni: Digital Transformation, IT Transformation, Workforce Transformation e Security Transformation. La digital transformation significa, soprattutto, trasformazione del business per le imprese utenti finali, sulle quali impatta la work force automation in termini di modalità con cui i lavoratori interagiscono con la tecnologia.

a pag. 03

KIRATECH ACCRESCE COMPETENZE E FATTURATO SUI SERVIZI DEVOPS

L'azienda italiana diventa SpA e sigla nuovi livelli di partnership con CloudBees, Nutanix, Microsoft e Red Hat per aiutare le imprese ad affrontare la Digital Transformation.

a pag. 07

SOMMARIO

Fujitsu apre un Blockchain Innovation Center pag.06

CoreTech amplia l'offerta con Acronis Cloud Backup pag.08

I droni di DJI Enterprise da Attiva Evolution pag.08

Contrastare le minacce con il Cloud Sandbox di Kaspersky pag.09

Tech Data distribuisce il servizio iPass SmartConnectCenter pag.09

Jenni Flinders alla guida del canale mondiale di VMware pag.10

Nuovo incarico per Federico Marini in Arrow pag.10

Nuova carica nel marketing di Microsoft Italia pag.10

Partners Flip
anno VII - numero 221 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.



DOVE TROVI L'INNOVAZIONE PER LA TUA AZIENDA

Smau è l'appuntamento di riferimento per l'ecosistema italiano dell'Innovazione. Alla tre giorni di Milano da diversi anni si affianca un Roadshow che porta l'innovazione nei territori per approdare a Berlino e da quest'anno anche a Londra, dove le startup e imprese del nostro Paese avranno la possibilità di misurarsi direttamente con investitori e imprese del mercato tedesco e britannico.

Un percorso che ogni anno vede la partecipazione di **50mila imprese**, che scelgono Smau per trovare nuove

“ispirazioni” e **orientarsi nel complesso e ricchissimo panorama dell'ecosistema dell'innovazione italiana**. Il modello di riferimento è quello dell'Open Innovation: innovare da soli non conviene più, mentre è dall'incontro fra **mondo corporate** e la **galassia delle startup** che spesso nascono le innovazioni destinate a disegnare il futuro. Ma la proposta di Smau non si esaurisce con il calendario del Roadshow: alle tappe sul territorio si affianca la **piattaforma online gratuita** di formazione permanente **Smau Academy**.

SMAU IN PILLOLE (dati 2017)



50.000

VISITATORI



1.000

ESPOSITORI



2.200

OPERATORI MEDIA



700

WORKSHOP ED EVENTI



500

CASI DI SUCCESSO

UN ROADSHOW PER ACCELERARE L'INNOVAZIONE ITALIANA

SMAU PADOVA 22-23 Marzo

SMAU LONDRA 2-3-4 Maggio *new*

SMAU BOLOGNA 7-8 Giugno

SMAU BERLINO 13-14-15 Giugno

SMAU MILANO 23-24-25 Ottobre

SMAU NAPOLI 13-14 Dicembre

La multi trasformazione del business IT per Dell Emc

Dell Emc accelera sulle tecnologie emergenti, presentando numeri tutti positivi. Joyce Mullen, president, Global Channel, OEM and IOT Solutions di Dell EMC illustra i cambiamenti in atto e pone l'accento sulle opportunità per il canale

di Gaetano Di Blasio

Dal 1999 in Dell e dal recente novembre 2017 responsabile del canale, delle partnership OEM e del business IoT di Dell Emc **Joyce Mullen** sottolinea il momento molto positivo per l'azienda e i suoi partner, dopo che si sono superate le iniziali difficoltà nel gestire l'integrazione seguita all'acquisizione e i relativi cambiamenti a livello organizzativo e di canale vendita indiretta. Del resto sono molte le trasformazioni che l'intero mercato deve affrontare, spiega Mullen, sottolineando le grandi opportunità rappresentate dalle tecnologie emergenti su cui hanno investito e stanno investendo miliardi di dollari in Dell Emc.

«Trasformazioni che coinvolgono i modelli di business e i processi interni delle imprese, come sta accadendo anche al no-

stro interno», afferma la manager statunitense, raccontando che artificial intelligence e machine learning sono sempre più utilizzati nei servizi di Dell Emc, per esempio nella manutenzione preventiva, così come nelle loro fabbriche sono operativi sistemi IoT.

Sono quattro le trasformazioni citate da Mullen: Digital Transformation, IT Transformation, Workforce Transformation e Security Transformation. La digital transformation significa soprattutto, trasformazione del business per le imprese utenti finali, sulle quali impatta la work force automation in termini di modalità con cui i lavoratori interagiscono con la tecnologia.

La tecnologia informatica, in particolare, è la

protagonista dell'IT Transformation, dentro e fuori il data center concretizzandosi, secondo la visione di Dell Emc, principalmente nelle architetture ibride.

Infine, la Security Transformation deve indirizzare tutte le complessità che derivano dai suddetti cambiamenti e che rendono critiche le istanze di sicurezza dal data center fino all'edge.

La partner Transformation

Su nostra sollecitazione, Mullen concorda che una altrettanto critica trasformazione riguarda direttamente il mondo del canale, non tanto e non solo costretto ad adattare il proprio modello di business per promuovere servizi in cloud e costruire soluzioni, ma obbligato a creare un rapporto sempre più "sinergico" con i propri clienti, fino a co-



Joyce Mullen - Dell Emc

stituire una partnership che rappresenti un vero e proprio vantaggio competitivo per l'impresa utente finale.

Una trasformazione auspicata da molti vendor e che impone ai partner degli investimenti, con un'accelerazione sul fronte formativo e nella creazione di alleanze per ampliare le proprie competenze. I bundle previsti nel programma vanno proprio in questa

direzione insieme alla collaborazione con Microsoft, evidenzia **Adolfo Dell'Erba**, responsabile del canale Dell Emc in Italia.

Al riguardo, va citata anche la semplificazione del training e l'introduzione nel programma di nuove competenze per la Digital Transformation. «L'ipercongenza è il punto di partenza nelle discussioni con i clienti, e noi con le appliance VxRail abbiamo molto da dire», aggiunge Dell'Erba citando gli sviluppi arrivati da partner siciliani come Next04.

Altro elemento d'opportunità, evidenzia il manager italiano è costituito dalla partnership con SAP per Sap Hana. Il canale di Dell Emc, dal canto proprio, può sfruttare le tecnologie dell'intero gruppo, compresi in particolare VmWare (vedi NSX) e Airwatch, evidenzia Mullen, che non può fare a meno di porre l'accento sull'IoT, di cui è responsabile, mettendo però in guardia sulle problematiche che consistono nelle



Adolfo Dell'Erba e Joyce Mullen di Dell Emc

molte differenze esistenti tra un progetto e l'altro e nella scalabilità elevata spesso richiesta.

La manager conclude, però, con gli aspetti positivi, sottolineando il buon "momentum" per Dell Emc

e i suoi partner di canale.

Alcuni numeri

A livello globale i risultati del canale sono ottimi, afferma Mullen, precisando: «la crescita nel quarto trimestre è stata a due cifre, come pure per l'anno fiscale 2018 (chiuso a fine febbraio ndr)». Un po' più in dettaglio, il l'ultimo trimestre

ha segnato un incremento del 19% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, e su base annua, del 12%.

Mullen sottolinea che il merito è in massima parte dovuto al canale. Inoltre, il 46% dei partner "metaled", cioè i top partner che appartengono alle categorie Titanium, Platinum e Gold hanno aumentato la quota di business realizzata con Dell Emc e, in generale, il 70% dei partner è cresciuto. Non stupisce, dunque, che il livello di soddisfazione dei partner nel secondo semestre dell'anno fiscale sia alto, con un punteggio NPS (punteggio ricavato da survey interne e basato sui voti assegnati dal canale) pari a 59 a livello globale.

L'IMPEGNO DI DELL A SOSTEGNO DELL'AMBIENTE

Collaborando con le principali aziende tecnologiche e incentrate sul cliente, con gruppi di volontariato e organizzazioni di riciclo professionali, Dell Technologies ha fondato la prima supply chain globale di plastica proveniente dagli oceani: Next Wave Plastics. La plastica raccolta dagli oceani viene lavorata con altre plastiche HDPE riciclate per creare i premiati imballaggi del notebook XPS 13 2 in 1. Gli imballaggi sono composti al 100% da plastiche riciclate, di cui il 25% proveniente dall'oceano. Questo programma supporta l'obiettivo di Dell Technologies di raggiungere il 100% di sostenibilità degli imballaggi entro il 2020.



Red Hat, le tecnologie e gli approcci che fanno la differenza

Red Hat compie 25 anni e festeggia 64 trimestri consecutivi di crescita. I fattori critici di successo e le prossime evoluzioni

di Gaetano Di Blasio

Le tecnologie emergenti sono diventate prodotti strategici che sono cresciute del 42%, anno su anno. È questo il primo dato che evidenzia **Gianni Angilletti**, Regional Director Italia Turchia, Israele, Grecia e Cipro di Red Hat nel presentare i risultati finanziari dell'azienda Open Source statunitense. In buona sostanza significa che gli investimenti di Red Hat non solo si stanno ripagando, ma dimostrano la capacità di vision di un'azienda che compie 25 anni, festeggiandoli con il 64esimo trimestre consecutivo di crescita. Una crescita che è ripartita con lo stesso ritmo del 21% tra tutte le aree di business, per un fatturato totale di 2,9 miliardi di dollari.

Come al solito i numeri ripartiti per country non sono disponibili, ma, si lascia "sfuggire" il manager italiano, l'Emea è la regione in cui si è registrata la crescita maggiore e quella italiana è l'area che è cresciuta di più.

A dimostrazione di questo va segnalato che nell'ultimo anno i dipendenti italiani sono passati a 100 a 150 (di cui 90 tecnici). A livello mondiale i dipendenti sono 12mila, sparsi in 35 paesi e 85 uffici.

Una solidità rafforzata da un cash flow di 2,5 miliardi di dollari e supportata dall'affermazione del modello di community e condivisione, che si sta diffondendo in tutti i settori dell'innovazione, ma che è proprio dell'open source. Termine coniato 20 anni fa per sostituire l'ambiguo Free Software.

Red Hat è il leader indiscusso del "software aperto" ed è anche il principale contributore a tutti i progetti open source, sottolinea ancora Angilletti.

«Il risultato italiano testimonia, finalmente, che il nostro Paese è in grado di comportarsi come la quarta economia europea, sfruttando le opportunità del mercato e creando innovazione.



Gianni Angilletti taglia la torta per festeggiare i 25 anni di Red Hat

Le strategie di sviluppo

Squadra che vince non si cambia, afferma Angilletti metaforicamente per ribadire che i fattori critici di successo sono gli stessi: completezza funzionale, flessibilità e apertura, sul fronte tecnologico, e persone e chiara strategia per il go to market sul piano organizzativo.

Per quanto riguarda quest'ultimo da notare la nuova classificazione del mercato, che alla tradizionale suddivisione per settori (Telecomunicazio-

ni, Pubblica Amministrazione, Finance, industria), aggiunge una classificazione delle imprese due in categorie: Strategic & Enterprise e Mid & Small Market. Dove "strategic" raggruppa le aziende che, indipendentemente dalla loro dimensione (in buona parte comunque grande) svolgono un ruolo appunto strategico, per esempio perché consentono di entrare in un settore, oppure perché forniscono un'elevata visibilità.

A tal proposito un'inte-

ressante iniziativa è il programma Excellence, rivolto ai manager "C level" dei principali clienti, con la finalità di sviluppare relazioni professionali e di networking che possono essere poi funzionali a future collaborazioni, anche fuori dal contesto dell'iniziativa, spiega Anguilletti che chiarisce: «per esempio si facilita l'accesso a informazioni di carattere tecnologico e organizzativo (come guide operative, analisi di consulenti e newsletter trimestrali, con la possibilità di dare contributi), oppure la partecipazione a eventi nei quali mettere a fattor comune punti di vista, competenze, esigenze e informazioni. La discussione avverrà tra aziende

utenti, con il contributo di analisti ed esperti del settore, giornalisti e responsabili di Red Hat».

L'evoluzione tecnologica

Parte della crescita e sostanza di Red Hat è dovuta alle acquisizioni, tra le quali Anguilletti evidenzia quelle di: Codenvy, che fornisce tool di sviluppati per il cloud; Permabit, specialista di data deduplication, data compression e thin provisioning; CoreOS, specializzata nelle soluzioni Kubernetes e in generale container native. A proposito di container, va segnalato il rilascio di OpenShift Container Platform 3.7 e l'integrazione con Amazon Web Services,

che consente di realizzare chiamate/accessi diretti ai servizi AWS.

Pure importante è il rilascio di Red Hat OpenStack release 12, ma è seguito da una lunga serie di nuove versioni e novità, mentre il country manager vuole soprattutto evidenziare l'accordo con SAP per la creazione di Red Hat Enterprise Linux for SAP HANA, «che sarà quindi uno dei due sistemi operativi supportati da SAP HANA in futuro».

Possiamo citare comunque Red Hat CloudForms con Ansible automation e Red Hat Ansible Integrato con Red Hat Insights, piattaforma di analisi predittiva e actionable intelligence.

Inoltre è stato Integrato Red Hat CloudForms per

semplificare l'implementazione di servizi IT su diversi cloud, per automatizzare una grande varietà di policy e processi, senza necessità di codice o di script. Infine sono stati rilasciati Cloud-Native Storage 3.6 e Red Hat Ceph Storage 3, a dimostrazione dell'impegno di Red Hat in ambito storage che ha portato l'azienda a essere inserita tra i visionari nel quadrante "Distributed File Systems e Object Storage" di Gartner. I riconoscimenti più apprezzati sono quelli dei clienti, tra i quali Anguilletti cita Magneti Marelli, che grazie alla digitale transformation e a Red Hat sta diventando una software company, Fastweb, Vodafone e Sogei.

STRATEGIE

Fujitsu apre un Blockchain Innovation Center

Fujitsu ha inaugurato a Bruxelles il suo Blockchain Innovation Center. Situato nel cuore d'Europa, il centro internazionale vuole sottolineare l'impegno dedicato da Fujitsu nei confronti di blockchain e altre tecnologie per ledger distribuiti, considerate come un mezzo per rivoluzionare il modo in cui consumatori e aziende comprano, vendono e scambiano beni e

servizi, e per trasformare i modelli commerciali e operativi delle aziende.

Il nuovo centro si occuperà di ricerche con partner esterni con i quali collaborerà nell'ambito di progetti specifici allo scopo di esplorare le potenzialità di questa tecnologia.

Fujitsu punta a sviluppare le blockchain oltre il settore dei servizi finanziari - dove si sono già verificati diffusi stravolgimenti dei

modelli di business - quale nuova architettura per sistemi informativi e comparti di ogni genere.

Le blockchain presentano le potenzialità, osserva l'azienda, per essere applicabili a una varietà di aree nelle quali siano necessarie tracce di audit basate su ledger: ne sono un esempio logistica, supply chain, registri pubblici come il catasto, elenchi di elettori e smart contract.

"Il nuovo Blockchain Innovation Center di Fujitsu conferma l'interesse della società verso questa tecnologia che, siamo certi, giocherà un ruolo chiave nello sviluppo di soluzioni altamente innovative e a forte impatto sulla vita dell'uomo, nel rispetto della nostra visione Human Centric" ha commentato **Bruno Sirletti**, Presidente e Amministratore Delegato di Fujitsu Italia

Kiratech accresce competenze e fatturato sui servizi DevOps

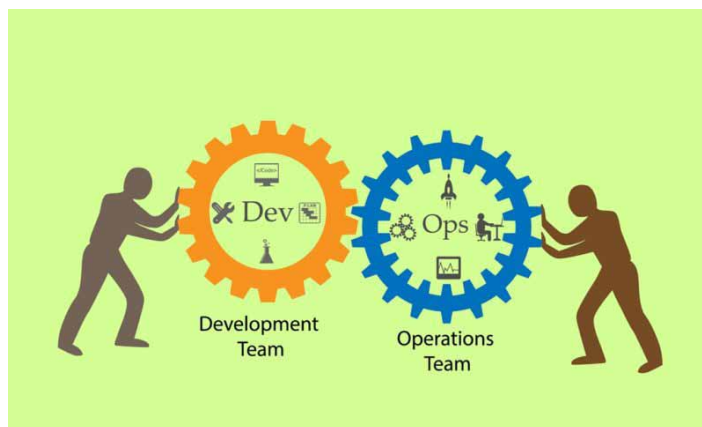
L'azienda italiana diventa SpA e sigla nuovi livelli di partnership con CloudBees, Nutanix, Microsoft e Red Hat per aiutare le imprese ad affrontare la Digital Transformation

di Giuseppe Saccardi

La corsa alla Digital Transformation vede Kiratech tra i protagonisti del mercato. L'impresa italiana, infatti, cresce rapidamente grazie ai servizi DevOps, per i quali sta diventando un punto di riferimento, come afferma con orgoglio **Giulio Covassi**, Ceo dell'azienda che è appena diventata una SpA, in funzione dei risultati ottenuti e grazie a una crescita costante che l'ha portata a superare i 6 milioni di euro di fatturato.

Una cifra che il management punta a triplicare entro il 2020, anche grazie alla crescita a due cifre del margine operativo. Puntualizza Covassi: «Essere diventati SpA premia il lavoro fatto in questi anni, non solo per la crescita in termini economici, ma perché abbiamo messo a punto un'offerta basata sulle migliori metodologie in ambito DevOps, Cloud Transfor-

mation e Security e che ci permette di aiutare i clienti nel loro percorso di Digital Transformation anche attraverso un'ampia offerta di formazione, consulenza e servizi per-



sonalizzati». Sono proprio queste le esigenze tra le più sentite del momento e che Kiratech può soddisfare grazie alle importanti alleanze tecnologiche e commerciali.

L'azienda è, infatti, l'unico partner Italiano di GitHub e uno dei primi 4 partner a livello globale. Inoltre è Cloud Platform Silver Partner di Micro-

soft con competenze DevOps, Premier partner di Nutanix, Advanced Partner di Red Hat.

Queste ultime due sono novità importanti: «Le nuove partnership sono

mente e che insieme a queste due aziende di riferimento possiamo offrire enormi benefici alle aziende clienti in termini di efficienza, scalabilità, sicurezza e ritorno sull'investimento».

Con Red Hat, in particolare, spiega il Ceo di Kiratech: «siamo stati recentemente inseriti nella short list come Partner Europeo dell'anno.

Altra novità riguarda la collaborazione con Microsoft per Azure, che Covassi ritiene possa portare presto ulteriori benefici.

Kiratech sta inoltre rafforzando la propria offerta formativa in ambito DevOps, erogando servizi di training standard o personalizzati per specifiche necessità.

Tra le competenze figura la consulenza sulle tecnologie Docker & Kubernetes, GitHub e CloudBees Jenkins, Elastic.

CoreTech amplia l'offerta con Acronis Cloud Backup



Il provider, system integrator e distributore a valore aggiunto CoreTech, ha annunciato di aver potenziato la propria offerta grazie a una nuova partnership siglata con Acronis, specializzata in soluzioni di backup e protezione.

Con il nuovo accordo il provider mette a disposizione del canale l'offerta Acronis Cloud Backup, per l'archiviazione sicura dei dati in rete, che si affianca alla soluzione già disponibile e utilizzata dai partner, 1Backup. Inoltre, oltre all'accordo per la vendita

della soluzione di Acronis, CoreTech ha anche lavorato in questi mesi all'integrazione del servizio nella piattaforma Sygma, per i Managed Service e Cloud Solution Provider.

«È stato un lavoro lungo e impegnativo ma abbiamo realizzato un'integrazione che aggiunge un valore rilevante all'offerta Acronis" ha spiegato Massimo Nasini, sales manager di CoreTech.

I partner potranno d'ora in avanti scegliere di utilizzare lo strumento più idoneo alle esigenze dei propri

clienti tra 1Backup e la soluzione di Acronis.

La scelta della soluzione di Acronis è stata determinata da alcune caratteristiche come la tecnologia bare metal e v2v, una tecnologia proprietaria performante per quanto riguarda il backup immagine e il virtual to virtual.

Inoltre, grazie ad Acronis Cloud Backup, CoreTech è in grado di offrire ai propri clienti un servizio di disaster recovery completo da implementare in tempi brevi. Una volta che è stato effettuato il backup con

Acronis, viene creata una VM (virtual machine) in cloud che rimane costantemente aggiornata in base alla frequenza del backup. Quando si rende necessario, questa VM può essere accesa per dare la continuità di servizio.

In più l'offerta Acronis cloud Backup consente al provider di operare oltre i confini italiani, avendo la società un'infrastruttura cloud basata su AWS. CoreTech può quindi fornire il cloud backup in altri Paesi del mondo in cui sia presente Amazon AWS.

ACCORDI

I droni di DJI Enterprise da Attiva Evolution

La distribuzione delle soluzioni di DJI Enterprise nel nostro mercato è stata affidata ad Attiva Evolution, la business unit dedicata alle soluzioni B2B di Attiva.

La società cinese produce una gamma di droni per il settore professionale composta dalla serie M200, i droni Matrice 100 e 600 Pro e la Serie Wind, che sarà gestita dallo staff specializzato sul canale IT

capitanato dal sales manager di Attiva Evolution, Lorenzo Zanotto, con particolare attenzione rivolta ai System Integrator. L'attuale Brand Manager Paolo Martelli rimane invece il responsabile del marchio. Il mercato dei droni professionali si sta facendo strada pur essendo ancora in fase di sviluppo e i dispositivi e le soluzioni di DJI Enterprise consentono di rispondere a diverse esi-

genze nei campi di settori verticali quali l'agricoltura, l'energia, le costruzioni, le infrastrutture e la sicurezza pubblica.

"La partnership con DJI Enterprise consente di soddisfare le esigenze di molte aziende di diverse aree. Nell'arco di 12 anni di attività, DJI ha dimostrato di essere capace di conquistare la fiducia degli utenti in tutto il mondo. Abbiamo notato un deciso

e forte incremento d'interesse sulle loro soluzioni. E' un mercato che cresce costantemente e l'obiettivo della nostra business unit è quello di cavalcare tutte le opportunità provenienti da questo segmento, la cui normativa si sta evolvendo rendendo più facile e appetibile l'acquisto e l'uso di soluzioni così evolute" ha



Contrastare le minacce con il Cloud Sandbox di Kaspersky



Per supportare le imprese nel migliorare le proprie procedure di indagine e risposta alle minacce complesse, Kaspersky Lab ha annunciato un nuovo servizio chiamato Kaspersky Cloud Sandbox che, basato sul cloud, ha l'obiettivo di fornire alle aziende l'opportunità di avvalersi delle tecniche di sandboxing senza dover supportare investimenti in hardware.

In sostanza la soluzione, disponibile su abbonamen-

to all'interno del Kaspersky Threat Intelligence Portal, permette agli utenti di far "detonare" i file sospetti in un ambiente virtuale nel cloud ricevendo un report completo sulle attività dei file, ed è stata progettata per migliorare l'efficienza dell'incident response e delle indagini forensi di sicurezza informatica senza rischi per i sistemi IT dell'azienda.

Kaspersky Cloud Sandbox applica diverse tecniche di emulazione delle attività

degli utenti (come il clic sul tasto Windows, lo scroll dei documenti e specifici processi di routine che possono indurre il malware a esporsi) di randomizzazione dei parametri dell'ambiente utente e altre ancora. Al termine dell'esame del file il cliente riceve un report con grafici riassuntivi dei dati e screenshot, oltre a log leggibili della sandbox. Kaspersky Cloud Sandbox è un tool che va ad aggiungersi all'ecosistema di intelligence sulle minacce

di Kaspersky Lab, studiato per rispondere a queste esigenze. Completando la threat intelligence a disposizione dei clienti del Kaspersky Threat Intelligence Portal, Kaspersky Cloud Sandbox è un servizio unico di analisi approfondita dei file, che consente ai ricercatori di sicurezza IT e ai team SOC di ottenere informazioni sul comportamento dei file senza rischi per l'infrastruttura IT», ha commentato Nikita Shvetsov, CTO di Kaspersky Lab.

ACCORDI

Tech Data distribuisce il servizio iPass SmartConnectCenter

Tech Data ha annunciato l'accordo paneuropeo con iPass, fornitore di connettività mobile, relativo alla distribuzione dei suoi servizi per la gestione intelligente delle connessioni Wi-Fi.

Nello specifico, il servizio iPass SmartConnect ha l'obiettivo di fornire un accesso Wi-Fi sicuro su qualsiasi dispositivo mobile alimentato da una rete Wi-Fi con l'accesso a oltre 64 milioni di hotspot a livello

globale, e il Wi-Fi in volo su più di 20 compagnie aeree. Va osservato che iPass SmartConnect è basato sulla connessione dati, utilizza la selezione intelligente della rete per scegliere la miglior rete in base alle esigenze degli utenti, sia con rete Wi-Fi sia da cellulare, e questo in base a parametri quali la disponibilità, le sue prestazioni e i relativocosti.

In base all'accordo i clienti Tech Data saranno in

grado di acquisire la soluzione iPass come prodotto singolo o come soluzione integrata con i dispositivi hardware. «iPass SmartConnect è una grande aggiunta al nostro portafoglio di prodotti e servizi; risponde alla crescente necessità di connettività Wi-Fi sicura, sia per lavoro che per piacere. Dopo il successo del lancio della soluzione iPass per i clienti di Tech Data negli Stati Uniti e in Canada, siamo lieti di estendere

questa offerta in Europa, dimostrando ulteriormente la chiara attenzione di Tech Data sul collegamento dei nostri partner con una gamma completa di soluzioni di mobilità di prossima generazione», ha commentato l'accordo **Luc Van Huystee**, vicepresidente di Mobility Solutions per l'Europa di Tech Data.

TURNOVER

JENNI FLINDERS ALLA GUIDA DEL CANALE MONDIALE DI VMWARE

VMware, società specializzata in software aziendale, ha annunciato la nuova carica di Jenni Flinders in qualità di vice president, Worldwide Channels della società, con il compito di guidare il canale a livello globale e la responsabilità di sviluppare e realizzare la strategia e i programmi generali di canale di VMware per l'ecosistema mondiale di solution provider, distributori, OEM e partner Telco della società. Flinders riporterà a Brandon Sweeney, senior vice president, Worldwide Commercial and Channel Sales, VMware. Flinders porta in VMware una consolidata esperienza in campo IT grazie alle precedenti esperienze lavorative nel settore. È stata di recente CEO di Daarlandt Partners, uno studio di consulenza in ambito canale, mentre in precedenza ha trascor-



so 15 anni in Microsoft ricoprendo diversi ruoli esecutivi per il canale, nelle vendite e nel marketing per diverse aree geografiche e segmenti di clientela. "Sono onorata di essere stata nominata nuovo chief worldwide channel di VMware, e non vedo l'ora di collaborare con il nostro rinomato e solido ecosistema di partner - ha dichiarato Jenni Flinders.

TURNOVER

NUOVO INCARICO PER FEDERICO MARINI IN ARROW

Il distributore Arrow Enterprise Computing Solutions ha annunciato una nuova carica per Federico Marini che dal 2013 ricopre l'incarico di Managing Director della filiale italiana. Ora il manager è stato nominato Regional Director di Arrow Enterprise Computing Solutions Business per il Sud-Est Europa, che comprende Italia, Israele, Grecia, Cipro e Malta. Marini avrà il compito di sviluppare le strategie più efficaci per incrementare le opportunità di business in ogni paese, creando nuove sinergie con reseller e system integrator di canale. Altro obiettivo, fa sapere la società, sarà quello di ampliare la gamma di soluzioni per garantire



elevate performance. Grazie al supporto dei diversi team si occuperà di analizzare le esigenze delle aziende, con l'obiettivo di proporre tecnologie innovative per supportare gli utenti nel loro percorso di digital transformation.

TURNOVER

NUOVA CARICA NEL MARKETING DI MICROSOFT ITALIA

Nuovo ingresso in Microsoft Italia che ha affidato la carica di Direttore Marketing & Operations della filiale a Barbara Cominelli a diretto riporto dell'Amministratore Delegato Silvia Candiani. Cominelli subentra a Paola Cavallero, che ha recentemente assunto la carica di Direttore della Divisione Consumer & Device Sales dell'Area Mediterranea. La nuova manager insieme al team Marketing & Operations, avrà il compito di supportare le aziende italiane nel proprio processo d'innovazione, aiutandole a ripensare i modelli di business con una nuova produttività così come a

sfruttare l'interazione con i device, ma anche attraverso i vantaggi del cloud e delle tecnologie intelligenti. Il team, fa sapere la società, si continuerà a focalizzare anche sul tema della sicurezza e della privacy, in quanto considerato una priorità sia per le organizzazioni pubbliche sia private. "Sono felice di questo nuovo incarico, che mi consente di mettere a disposizione di Microsoft Italia le mie competenze e la mia esperienza. Insieme al team Marketing & Operations, m'impegnerò nella definizione delle strategie e delle iniziative più efficaci per contribuire alla trasformazione digitale e all'innovazione del nostro Paese" ha commentato Barbara Cominelli, Direttore M&O Microsoft Italia. Prima di entrare a far parte di Microsoft Italia, la nuova manager ha ricoperto la carica di Direttore Commerciale Operations & Digital di Vodafone Italia.

